

IMPLICACIONES SOCIALES DE LA ECONOMÍA SUMERGIDA.

Una investigación sociológica

Tesis que presenta
Jorge Hurtado Jordá
para la obtención
del grado de Doctor

Director:

Dr. D. Benjamín Oltra

Departamento de Población y Ecología Humana
(Sociología II)
Facultad de Sociología
Universidad Complutense de Madrid
1996

**A mi padre en su tierra
tal que en sí mismo, al fin la eternidad le cambia.**

PREFACIO Y AGRADECIMIENTOS

En un sentido más subterráneo que explícito, como parece corresponder a la materia objeto de estudio, esta tesis es el resultado de una investigación que, aunque intermitente, dura ya más de diez años. Mi tesina, en efecto, versó sobre el trabajo a domicilio en los sectores manufactureros tradicionales de la provincia de Alicante, un asunto cuya relevancia intelectual, de entrada, me resultó tan ajena como amplia resultó ser mi experiencia práctica. En mi infancia en Alcoy, durante los años cincuenta y sesenta, cuando toda la ciudad era un telar resonante, la fábrica se inmiscuía en la casa, el hogar prolongaba la fábrica, de modo que su continuidad/contigüidad quedaba sellada por un ruido expandido y difuso. Mujeres, niños, jóvenes y viejos eran los sostenedores de aquel fragor vecinal y monótono, que no parecía tener fin, y al que se uncía el varón adulto al concluir una jornada ya de por sí prolongada.

La tesina me permitió comprender aquel mundo y su prolongación varias décadas más tarde, pero con un sentido y una finalidad diferentes. Mientras que en el periodo desarrollista, el trabajo a domicilio era consecuencia de la sobreabundancia de trabajo, un modo de compatibilizar el trabajo en la esfera mercantil y en la doméstica, y de eludir la emigración y el desarraigo, manteniendo abiertos itinerarios de movilidad y posibilidades de mejora de las rentas fa-

miliares, durante los ochenta aquella forma de actividad nunca perdida empezaba a significar ya, simplemente, un modo de adaptación y resistencia al paro creciente y a las rentas menguantes, una estrategia de supervivencia una vez cegadas las posibilidades de acceso al trabajo regular.

Los resultados de mi investigación-una réplica a escala provincial de la realizada por Enric Sanchís unos años antes para el conjunto de la Comunidad Valenciana - diferían, en efecto, de esta última en la autoconsideración y en las preferencias expresadas por mis entrevistadas respecto a las trabajadoras a domicilio del conjunto del País Valenciano. Mientras que éstas replicaban la imagen tradicional de la "trabajadora a domicilio" - más cercana espiritualmente del ama de casa que de la obrera, como observaron convincentemente Guilbert e Isambert-Jamati -, valorando el trabajo a domicilio como la mejor vía para compatibilizar la atención a la casa y el cuidado de los hijos y la mejora de las insuficientes rentas domésticas, mis entrevistadas asumían el trabajo a domicilio mayoritariamente como una reacción adaptativa a las dificultades del empleo regular y a la desindustrialización masiva, pero expresaban claras preferencias por la asalarización formal y el trabajo regular en la fábrica.

Atribuí, de entrada, esa disonancia respecto a la imagen tradicional de la trabajadora a domicilio al sesgo introducido por las entrevistadoras -en su mayoría sindicalistas y/o

personas con algún grado de implicación sociopolítica, a la vez que trabajadoras a domicilio-, cuando, por definición, no podía levantarse muestra de un universo oculto. Sin embargo, investigaciones posteriores en las que participé y que inquirían también sobre el amplio ámbito acotado por las relaciones de trabajo informales -es difícil, de hecho, que en cualquier campo de investigación social relacionado con la provincia de Alicante no aflore, directa o indirectamente, la informalidad - confirmaron las conclusiones de la tesina. De un lado, el familiarismo tradicional se evidenciaba, ciertamente, en la consideración del trabajo femenino en la esfera mercantil como apéndice del trabajo principal del varón, como un medio para mejorar las rentas familiares o de complementar el salario insuficiente de los hombres. De otro, sin embargo, las preferencias expresadas por las mujeres entrevistadas en diferentes contextos no se circunscribían a las supuestas conveniencias domésticas del trabajo a domicilio, con horarios flexibles y la posibilidad de compatibilizar el ámbito productivo y el reproductivo. Bien al contrario, las valoraciones del trabajo exhibían una extraña racionalidad, a la vez que una aguda percepción de la discriminación laboral femenina.

Como he tratado de mostrar (sin demasiado éxito) en el Capítulo 1 la informalidad resultó ser ,no obstante, casi desde su origen, una especie de Mc Guffin intelectual. Al hilo

de la informalidad, con la informalidad como pretexto, los textos que, apoyándose en una verdadera avalancha de "estudios de caso" procedentes de las más variadas latitudes, les sobrevivieron, reflejaron y se hicieron eco de todas las perplejidades de las dos últimas décadas, de todas las crisis, desde la crisis de rentabilidad de la integración vertical fordista y su desintegración organizada (la fábrica difusa o fugitiva), hasta la crisis de los dominantes paradigmas sobre el desarrollo, pasando por el debate sobre las causas del paro, de la crisis misma, del Estado en la crisis y de la crisis del Estado.

Al concentrarse, sin embargo, en los detalles del auge de lo sumergido, emergió como posibilidad alternativa una sorprendente inversión de perspectivas, no muy distinta de la que los "filósofos de la sospecha" impusieron en el campo del saber humano en las últimas décadas del siglo XIX y en las primeras del XX. Lo sumergido resultó ser, así, no ya una "terra incognita", sino el soporte oculto y necesario de lo explícito, de lo digno de consideración, de lo mensurable y respetable -dos términos que han acabado por ser equivalentes en las ciencias sociales -, por todos conocido, por todos "forcluído", para decirlo con la traducción lacaniana del término freudiano "repudio", un neologismo que viene bien a cuento. Lo excluido del acceso a lo simbólico, la representación intolerable, reaparece así masivamente en lo real.

Al iluminar las zonas de penumbra de las socioeconomías contemporáneas, los autores que inicialmente se contentaron con la contemplación de sombras trémulas en la pared, impusieron en la agenda intelectual del "corto siglo XX" que agoniza -no sólo con explosiones sino con implosiones y gemidos- una reordenación radical de categorías y conceptos, una mirada directa a la fogata, un nuevo modo de plantear los problemas, cuya conclusión lógica es la demolición -o el intento de demolición- de lo que Wallerstein ha denominado la "metafísica del mundo moderno", una amalgama, muy efectiva en los hechos, de occidentalocentrismo, historias ejemplares, relatos de legitimación y tipos ideales, cuya racionalidad funda y recrea la realidad, cuyo realismo realimenta la racionalidad que suplanta a la realidad, en una espiral sin fin.

Tenemos, pues, la economía virtual -la que opera en el ciberespacio de las geofinanzas: los **derivados**, los **futuros**, las **opciones**, los **swap** -, la economía real o productiva -la producción de bienes y servicios, la misma economía financiera convencional -, y la economía a secas -el "gobierno de la casa", la administración forzosamente prudente de recursos escasos -. Entre las tres, como nos recordó Braudel, hay vínculos, pero cada vez más ténues y remotos. El tamaño creciente, aunque inmaterial, de la economía virtual desestabiliza y fagocita a las otras dos economías, cuyo volumen debe

seguir creciendo, a través de la mercantilización de más y más áreas y actividades, para seguir alimentando el vértice en el que el capital se multiplica y se autoremunera de forma autónoma, crecientemente desgajado de toda obligación respecto a la población, atento sólo a su movimiento incesante. El principio básico de la economía virtual es, en efecto, que se trata de un juego de suma cero: los beneficios de unos pocos se cubren con las pérdidas de muchos otros, como en el juego de la pirámide.

Podemos asistir, así, a una sorprendente expansión de paradojas. Que la producción crezca, pero que también lo haga el desempleo (y también el trabajo). Que la revolución tecnológica coincida (al menos temporalmente) con la merma de la productividad y con la intensificación del esfuerzo laboral. Que coexistan la opulencia satisfecha y la extensión de la penuria. Que la riqueza incrementada no sea capaz de financiar los derechos sociales que, apenas hace unos años, garantizaban cierta protección a los ciudadanos. Que para combatir el paro se haga necesario trabajar más(y más duro). Que la sociedad inexistente, abolida en favor de un individuo asocial, deba tomar el relevo del Estado. Que triunfe la "desregulación" (ideológicamente, para los que no tienen capacidad de negociación en el mercado, ni de influencia política) , al tiempo que los aparatos estatales de regulación social se tornan más amplios y complejos que nunca, y la in-

tervención política en la economía más profunda que en cualquier otro momento histórico. Que la profanación de lo sagrado concuerde con el retorno de lo santo. Que, para no concluir, la extensión del individualismo acarree el retorno de las castas - y de la desesperada adhesión a las mismas-, y la explosión de la definición negativa de las identidades y los grupos.

Es mérito de los teóricos de la informalidad haber explorado estas paradojas desde el otro lado del espejo, poniendo de manifiesto, además, que la actividad económica oficial, la vinculada al mercado, no recubre toda la realidad, no agota la realidad empírica ni en lo que respecta a la gestión del trabajo ni en lo que se refiere a la actividad económica global, combinándose y entrecruzándose con otras formas de regulación no mercantiles. Por debajo del mercado, opacos a toda contabilidad y ajenos al intercambio, persisten los gestos nimios de la autosuficiencia, una microeconomía anecdótica que no accede a la categoría de acontecimiento, pero cuya importancia reposa en su repetición multiplicada. Un poco por encima, inscritos ya en el intercambio (trade), pero aún no en el mercado (market), encontramos formas de actividad económica insertas en relaciones sociales "recíprocas", que establecen expectativas e involucran pautas y obligaciones vinculadas al sexo, al parentesco, a la amistad, al grupo informal, a los núcleos vecinales, a las comunidades pequeñas. Esas

mismas redes son, además, frecuentemente utilizadas para proporcionar trabajo no contabilizado, e incluso no remunerado, o para producir bienes y servicios no recogidos por las estadísticas oficiales. Siempre, además, la expansión del mercado - como señalará Braudel, invirtiendo radicalmente las prioridades de la economía convencional - se sostendrá sobre los anchos hombros de una vida material escasamente transparente y, por ello, inadvertida para la economía.

Ahora bien, si por debajo del mercado persiste una inmensa acumulación de fragmentos de trabajo y de tipos de economía no consideradas, por arriba el mercado es minado por la actividad de un Estado que sustrae una parte de la producción a la circulación mercantil, o por el capitalismo de la gran empresa, no sujeta al mismo tipo de competencia- en realidad, mientras que en un mercado ideal de competencia perfecta, las empresas sin poder de mercado ejercen una competencia pasiva y prefieren mantener relaciones cooperativas y amistosas en lugar de entablar competencias suicidas para todas ellas, en situaciones de competencia oligopolista la competencia es agresiva y hostil, buscando expulsar al competidor del mercado o absorberlo- , y apegada al Estado, siempre próxima al abrevadero fiscal, en inefable y pugnaz alianza.

Ahora bien, la imagen que se desprende de esta descripción del funcionamiento de la actividad económica sustancial es bien diferente de la ofrecida por la economía formal o

convencional. Para empezar, no escinde el ámbito productivo del reproductivo, el trabajo y la vida, el adentro y el afuera, la costumbre y el cálculo, las obligaciones recíprocas y la racionalidad. Para continuar, muestra hasta qué punto la racionalidad es frecuentemente poco razonable, próxima en realidad a la brujería y a las psicologías de bolsillo y, en consecuencia, una forma de racionalización interesada, demasiado vulnerable si en realidad no se apoyara en el efecto disuasorio de la fuerza, de la coerción, de las relaciones de poder latentes, prestas a tomar el relevo de la fe (en la racionalidad) cuando ésta desfallece. El escenario de esta economía - de sus recuperaciones y sus recesiones, de sus auges y sus depresiones - no es, además, una u otra zona de la economía-mundo, o uno u otro grupo particular en cada una de esas zonas, sino el sistema mundo en su conjunto y la totalidad intrincada de esos grupos en sus relaciones (cooperativas y/o competitivas).

Es fácil deducir de estas proposiciones de qué hontanar teórico, inactual e intempestivo, se ha nutrido esta tesis. Los estudios sobre la informalidad, ya en los años 80, reivindicaron los trabajos de socioeconomistas como Braudel y Polanyi, que constituían una verdadera alternativa a los enfoques dominantes sobre el desarrollo y el cambio industrial. Su influencia, sin embargo, ha sido dispar. La solitaria obra de Polanyi - la crítica más radical al paradigma de mercado -

fue insuficientemente asumida por los antropólogos que se habían ocupado de la informalidad, irrigó las tesis de Bagnasco, y reverdeció vigorosamente en uno de los textos más decisivos para la comprensión de la informalidad - **Las Sociedades Fragmentadas**, de Enzo Mingione -, desafortunadamente conocido por mí demasiado tarde, cuando ya había redactado el grueso de esta tesis.

Las referencias a Braudel, sin embargo, siempre han sido más episódicas y superficiales, incluso entre los historiadores económicos, una especie de barniz para dignificar, a través de una escritura innegablemente elegante, un asunto frecuentemente árido como una galleta. Puesto que el propio Braudel puso a nuestra disposición una síntesis brillante de su obra mayor, y que en la era de Internet - la promesa eternamente renovada de un paraíso de la comunicación, esa palabra - y del acceso "on line" a innumerables fuentes bibliográficas, no queda tiempo para fruir / sufrir un libro de más de mil quinientas páginas, muchos, - con la excepción de algunos devotos y adictos a la letra, "letraheridos" como Benjamín Oltra - nos sentimos dispensados de enfrentarnos a un texto que se seguirá leyendo dentro de un siglo, como se lee a Tocqueville, Michelet o a Gibbon, cuando la World Wide Web rezume polvo (de estrellas), y Bill Gates sea recordado no como Leonardo sino como una reencarnación virtual de Oliver Twist.

Sin embargo, la obra de Braudel no es menos radical que la de Polanyi, aunque sí más plácida, más escéptica, más conservadoramente sabia, más precisa también en los detalles históricos y en la formulación de los conceptos. A diferencia de Marx, Braudel no cree que los seres humanos hagan la historia. Es, por el contrario, la historia la que hace a los seres humanos, y éstos se limitan a sufrirla, arrastrados por ella, inmemoriales cantos rodados de vida demasiado breve, solicitados por los acontecimientos, las oscilaciones intensas, breves y nerviosas, la historia apasionante y decepcionante, que poco tiene que ver con la historia inmóvil de sus relaciones con el medio, con los retornos insistentes y los ciclos que recomienzan sin tregua.

Uno de esos ciclos clásicos son los atolladeros regulares del capitalismo cuando el trabajo organizado en los centros mundiales se fortalece en demasía, los precios se incrementan en exceso, surgen nuevos competidores en la arena mundial, y se intensifican las fatales tendencias a la asalarización, la forma de trabajo más costosa. Entonces, dirá Braudel, las fábricas huyen al campo, hasta que la derrota del trabajo, la automatización, y nuevos y raros productos, impulsan, otra vez, el esplendor de las metrópolis y el atractivo de las economías de aglomeración. Leyendo la descripción de Braudel del traslado de la producción industrial de las ciudades al campo, o de las tipologías fabriles - que toma de Bourgin -,

el tiempo se aquieta, la novedad se relativiza, la Nueva División Internacional del Trabajo resulta ser muy vieja, aunque cíclicamente renovada.

No es ésta, sin embargo, la única lección deducible de la lectura de Braudel, dejando a un lado el irreproducible placer de su escritura. En el breve espacio de un prefacio, resulta imposible incluso resumir las más esenciales, las que guardan relación con el asunto objeto de la tesis. Quisiera, sin embargo, mencionar dos conclusiones de su investigación que, espero, hayan permeado mi propio quehacer. La primera es su clara distinción entre "capitalismo" y "mercado", cuya fatal confusión ha puesto (y pone) varas en las ruedas de todas las sedicentes revoluciones. La segunda guarda relación con su visión del saber y de las relaciones entre las ciencias y las disciplinas académicas que, en su opinión, deben ensayar mixturas, celebrar esponsales ilegítimos, favoreciendo la aparición de problemáticas totalizantes que sean operativas, que funcionen. La economía informal, la "vida material" es, indudablemente, una de ellas.

Inadvertida, inesperadamente, la relectura de Braudel y de Polanyi condujo mi itinerario hacia el "enfoque de los sistemas-mundo", una perspectiva teórica que, inicialmente, no entraba en mis proyectos. Wallerstein es, sin embargo, la desembocadura natural, el tapiz contemporáneo que anuda los hilos preceptibles de Braudel y Polanyi, transcritos en el

registro de un marxismo heterodoxo: no el marxismo ilustrado, racional, smithiano, poseído de "l'esprit de sérieux", sino el "manque de sérieux", el irreverente, el burlón, el anti-progresista, el marxismo, en fin, de la "polarización". Wallerstein recuerda, en efecto, que existen, al menos, dos Marx. Los que nunca le leyeron, sin embargo, tienen siempre un Marx de bolsillo, penitente eterno ante sus múltiples errores y numerosos crímenes. Aún admitiendo que la arrogancia intelectual y moral no es buena consejera, nada autoriza a descalificar a un autor sin haberlo leído. Demasiadas críticas contemporáneas del marxismo celebran ceremonias vudú de purificación vengativa, clavando sus agujas en un muñeco irreconocible, aunque con un innegable aire franco-asiático. Si aún existe, el marxismo (o lo que quede de él) resulta, en consecuencia, irrecuperable, por lo que es mejor olvidar a Marx (su letra), abandonar la exégesis de lo que "verdaderamente" dijo, y adulterarlo aún más, retomando su "pathos", pero depurado de certidumbres, leyes históricas y actitudes quiliásticas.

Del enfoque de los sistemas-mundo he adoptado, así, su "matriz disciplinaria" básica, y retenido numerosos argumentos. En más de un sentido, podría afirmarse que si alguna novedad comporta esta tesis - aparte, claro está, de una disposición distinta de los materiales -, resulta de la aplicación de dicho enfoque a las cuestiones objeto de la investigación.

Si tuviera, pues, que referirme a algunas de las ideas-fuerza del "enfoque de los sistemas-mundo" que han impregnado esta tesis destacaría, por pura economía, tres. La primera es su intento de "deconstrucción" - ¡y que Derrida me perdone! - de las "ideologías" del capitalismo, de sus relatos de legitimación, a través de la reevaluación de colecciones enteras de sucesos que son renegados, que no acceden a la representación, o cuyo espesor histórico es sustituido por edificantes, pero restringidas, historias ejemplares abstractas, y reduccionistas tipos ideales. En pocos ámbitos, en efecto, esta deformación es más evidente que en lo que respecta al trabajo, sus formas y fuentes, incluyendo el trabajo doméstico y las llamadas actividades informales. La cuestión central, de hecho, desde esta perspectiva no es si las tendencias (seculares) a la proletarización se han invertido en la actual crisis, sino por qué ésta es tan limitada en los mismos países avanzados y, a fortiori, en el conjunto del sistema-mundo, dónde, tras cinco siglos de capitalismo, el "trabajo libre" sigue siendo minoritario y se recrean constantemente todas las formas de trabajo conocidas, incluyendo la esclavitud y la servidumbre (¿precapitalistas?). La segunda tiene que ver con la formación de la fuerza de trabajo en la economía-mundo capitalista, el papel de los grupos domésticos como estructuras institucionales claves del sistema, y las relaciones (complejas) entre la Cultura (universalista) y las culturas (particulares) de los distintos grupos dentro del

sistema. La tercera, en fin, se refiere esencialmente a las teorías sobre las crisis cíclicas del capitalismo, su significado, y su conexión (probable) con los ciclos cortos y con las tendencias seculares.

La tesis se articula, así, en torno a cuatro capítulos, cuyas conexiones espero haber aclarado en las Conclusiones. El primero es una sucinta historia intelectual de la "informalidad", en relación con las preocupaciones cambiantes de cada periodo, una vez que se puso de relieve su persistencia en los países avanzados, y el hecho de que constituye la parte del león del conjunto de la economía en los países periféricos. De excrecencia patológica de la crisis, la economía oculta pasó, así, a ser considerada un rasgo estructural de las socioeconomías contemporáneas, supuestamente creciente a raíz de la ralentización permanente que se inicia a fines de los 60, cumpliendo el terciario descualificado y marginal el mismo papel de nicho de protección y resistencia que la pequeña agricultura jugó en periodos históricos anteriores. El auge de la informalidad, y el triunfo de la "flexibilidad" (filopatronal, proempresarial), puso las bases para una mejor comprensión del cambio social contemporáneo, y forzó una reevaluación de los paradigmas difusionistas y lineales sobre el desarrollo. El capítulo se cierra con un intento de definición (mínima) de la informalidad, y con una visión panorámica

de su incidencia en distintas áreas socioeconómicas en las que ha sido objeto de estudio.

El segundo capítulo revisa los paradigmas dominantes sobre el desarrollo y el cambio industrial, e introduce conceptos y teorías útiles para una explicación alternativa. Tras aludir a los enfoques económicos y sociológicos sobre la informalidad vigentes a lo largo de los 80, resumo algunas tesis básicas de Polanyi, de Braudel, de la Escuela Revisionista de la protoindustrialización, y del enfoque de los sistemas-mundo, que constituirán el andamiaje de la tesis. Básicamente, las teorías mencionadas harán hincapié en el hecho de que las continuidades predominan sobre los cambios, y criticarán las que, en su opinión, resultan ser concepciones irreales y ahistóricas del funcionamiento efectivo del capitalismo. Frente a la presunción de que en el sistema mundial existen países más o menos capitalistas, Braudel y los teóricos del sistema mundial resaltarán que el capitalismo, hoy como en 1650, es un sistema mundial en el que cabe encontrar una yuxtaposición y coexistencia de sociedades y economías muy diversas, un escalonamiento regular en el que las zonas centrales se nutren de las periféricas, y en el que pueden distinguirse, aún hoy, formas de trabajo y de extracción del excedente muy diversas, constituyendo el "trabajador libre" que trabaja para "empresarios libres", y que subsiste casi

exclusivamente de las rentas salariales, mucho más la excepción que la regla.

El tercer capítulo da cuenta del debate sobre la distinción de distintos tipos de economía - y sus relaciones - en el marco de una única economía global, y del giro conceptual impuesto por Pahl en los enfoques sobre la informalidad. Antes, no obstante, de exponer en detalle sus tesis, discuto las definiciones (históricas) del trabajo, sus avatares y enigmas, y la paradójica intensificación del esfuerzo laboral y de las disciplinas del tiempo en las sociedades llamadas del ocio, crecientemente ricas, pero con problemas en la distribución de la riqueza. La tesis básica es que el "trabajo" no sólo es una invención moderna - una acción situada, informada, coordinada, reglada y evaluada que se efectúa bajo coacción, según Freyssenet -, sino un concepto elusivo en cuya definición hay que hacer intervenir tanto la percepción subjetiva del actor como las relaciones sociales en las que se inserta la acción. Un repaso somero a las teorías sobre el trabajo muestra, sin embargo, que sorprendentemente un concepto central de la modernidad, su verdadero espejo, dista de ser unívoco. Pahl señalará, a mi juicio convincentemente, de qué modo la informalidad ha permitido reconceptualizar el trabajo, desplazando además el acento desde los enfoques cuantitativos y reduccionistas sobre la "economía informal" a las distintas formas de trabajo insertas en relaciones socia-

les muy diversas. El resto del capítulo se ocupa de las teorías sobre los procesos de proletarización y sobre el mercado de trabajo, aspectos sobre los que se hará sentir el aliento crítico de Polanyi, y su relectura contemporánea en la obra fundamental de Mingione. La proletarización se explica, así, no como un desideratum de los acumuladores, sino como un proceso, lento pero constante, consecuencia de las crisis recurrentes del capitalismo y de la competencia interempresarial. Las teorías alternativas sobre el mercado de trabajo, por otra parte, conformarán una crítica radical a la teoría del "capital humano", cuyo verdadero significado es, en su opinión, más sociopolítico que estrictamente económico.

El cuarto capítulo, en fin, se ocupa de las distintas teorías en liza sobre la crisis, de las mutaciones socioeconómicas acaecidas en la actual onda de tonalidad básicamente depresiva, y de la relación, ambigua y contradictoria, entre la misma, los procesos de informalización, y sus consecuencias sociopolíticas. Puesto que la actual crisis ha sido conceptualizada también como una crisis del fordismo, expongo las razones de su emergencia y sus alternativas, con especial énfasis en la teoría de la "especialización flexible". La tesis básica es que las crisis cíclicas del capitalismo no son una muestra del fracaso del sistema, sino un mecanismo regular del mismo, consecuencia de su éxito. La actual crisis, sin embargo, presenta características singulares, al coinci-

dir, probablemente, la Fase B de un ciclo Kondratiev, una crisis de hegemonía, y la culminación de la expansión del capitalismo histórico. La globalización y la irrestricta movilidad de capitales, en paralelo a la relativa inmovilidad de la mano de obra, impone además severos límites a la acción política, desestabiliza los marcos institucionales consuetudinarios, y permite que la balanza de poder entre los acumuladores y el trabajo bascule dramáticamente en favor de los primeros. Aunque las consecuencias más onerosas de la crisis se hacen sentir sobre todo entre las poblaciones de los países periféricos, la globalización y la pérdida del "gran miedo" - tras el "fin de la historia" - consiente que la geometría variable de los intereses de los nuevos "amos del universo" encuentre vías de acción más flexibles, favorecidas por la planetariedad, la permanencia, la inmaterialidad y la inmediatez del nuevo modelo de desarrollo tecnológico. La explosión del desorden en el Sur desborda, así, hacia el Norte, en forma de múltiples efectos-bumerán: desempleo creciente, violencia errática, inmigración ilegal, expansión de la economía del delito, etc. La alianza de polarización y de fragmentación social, de paro persistente y de desagregación del trabajo, dificulta por añadidura las respuestas sociales unitarias en los países avanzados, y favorece la antagonización competitiva de la fuerza de trabajo, segmentada según líneas de segregación ocupacional, por sexo, edad o etnia. En tales

condiciones, la constitución de un nuevo pacto social es una tarea tan urgente como dificultosa.

Inicialmente, mi intención era abordar en un Quinto Capítulo los procesos de informalización en España, con especial referencia a la provincia de Alicante y a la Comunidad Valenciana. El azar que preside las investigaciones en la /s periferia /s hizo que, en lo que se refiere a Alicante, un esbozo de esa investigación fuera desarrollada en un libro colectivo sobre la provincia (Hurtado, 1995). No me pareció suficiente, pero sí resultó inhibitorio. Me gustaría, además, que en ese camino me acompañaran más estrechamente compañeros y amigos, sin cuya incitación y estímulo no hubiera ni siquiera iniciado esta tesis.

Todo texto es consecuencia de otros textos, que prolonga y anota, y, si puedo permitirme el juego en un juego tan serio, de un contexto. Creo haber hecho justicia - mi justicia - a los libros, cuya influencia se manifiesta en las referencias y en las citas. Resulta superfluo volver a subrayar los que excitaron mi imaginación y potenciaron mis limitadas capacidades, y reproducir el placer que su lectura me causó es tarea más literaria que académica. Los contextos, en cambio, pueden clasificarse como "activos" y como "pasivos", como inductores y como soportes de la acción, aunque me importa subrayar que, personalmente, no establezco jerarquías entre ellos. He necesitado apoyarme tanto en unos como en otros, y

frecuentemente los contextos pasivos - la cálida humedad de la casa, el amor de mi mujer, la dulce imprevisibilidad de los besos de mis hijos, su ruidosa intemperancia, la paciencia de todos ellos para conmigo - resultaron ser mi más tenaz acicate.

No soy hombre de academia porque, como Montaigne, "les savants, je les aime, mais je ne les adore pas". Creo que no aprenderé nunca, por tanto, a distinguir los motivos académicos de los personales - yo que soy, en mí mismo, una variable pautada tradicional -. Que me perdonen, entonces, aquellos a los que no mencionaré, aunque sin duda lo merecen.

Quien sí lo merece, en mis motivaciones peculiares, es Benjamín Oltra, quien me permitirá que no me refiera a él como el Dr. Oltra. Nunca fue mi doctor, aunque me gusta pensar que se entristeció cuando me fue mal, y que se alegró cuando la vida me ha sido favorable. Creo que esta es una posible definición de la amistad. Aparte de eso, no conozco a nadie que sea capaz de transpirar e infundir un amor tan profundo, respetuoso y sagrado por la cultura, sin fronteras disciplinarias o de género. Su ambición y vigor intelectuales han sido en todo momento un estímulo al que no siempre he podido atenerme. Su generosidad, en cambio, me ha distinguido con una indesmayable e inmerecida confianza. Quede aquí el testimonio de una gratitud que no se circunscribe a la dirección de esta tesis. Que es, en muchos sentidos, histórica.

Además, he tenido la suerte de disponer de la amistad cercana de Josep-Antoni Ybarra, sin duda una de los más reputados estudiosos de la economía informal en España y fuera de ella. Desde los ya lejanos tiempos de mi tesina, él fue quien me introdujo en los secretos comunicantes de lo sumergido, quien ha colmado mis lagunas informativas y de conocimiento, quien generosamente me ha alimentado bibliográficamente - una práctica infrecuente en una Universidad que ya no es un centro de intercambio y de debate, sino de angostos celos y escuálidas e intrasferibles informaciones personales -, quien, por último, me ha prestado su oreja para la discusión de mis oscuridades irresueltas. A él le debo, pues, mucho de lo que sé de economía oculta, sin que lo que no sé pueda imputársele.

Jaime Martín Moreno ha sido algo más que mi puente entre Alicante y el Departamento de Sociología II de la Complutense, a cuya confiada confianza debo la posibilidad de leer esta tesis largamente prorrogada. Ha sido, primero, un compañero en las tareas docentes. Segundo, simplemente un compañero, el tipo de compañero que todos desearíamos, siempre presto al aliento y al favor, listo para compartir su experiencia con los inexpertos. Por añadidura, si algo puede añadirse, Jaime Martín es, en el buen sentido, una buena persona, una bellísima persona - como se decía antes, cuando lo bello era verdad, y lo verdadero bello -.

Huelga señalar que esta investigación se ha realizado en el seno del Departamento de Ciencias Sociales y de la Educación de la Universidad de Alicante, y que es también un producto del contacto y de los intercambios con el alumnado de la Facultad de Sociología y de la Escuela Universitaria de Trabajo Social. De todos ellos, compañeros y alumnos, he aprendido algo. Quisiera, sin embargo, simbolizar mi reconocimiento en muy pocos nombres, a modo de resumen de una lista que sería prolongada y que incurriría en el riesgo de algún olvido involuntario. Por el Departamento, deseo testimoniar mi gratitud a Antonio Muñoz, que durante muchos años, y a costa de su propia carrera, atendió como Secretario del Departamento todas mis solicitudes, y las de muchos otros, tanto las que eran de su competencia como las que no lo eran. Siempre pude contar también con Antonio Sáez - miembro honorario, como yo, del mismo movimiento social: el Real Madrid -, al que deseo ver pronto restablecido de su doble, reciente e irreparable pérdida. Por el alumnado, Pilar Torres, Rosa María Fernández y María José Escalante discutieron conmigo, a lo largo de años, diversos aspectos de esta tesis. Me he servido de sus ideas, como espero que ellas se hayan servido de las mías. Lo mismo cabe decir de mis intercambios con la logia de los "informales", entre los que quisiera referirme especialmente a Susana Narotzky y a Gavin Smith, autores de un interesante proyecto de investigación sobre el trabajo irregular en Murcia y Alicante.

Esta tesis ha sido, además, facilitada por una Beca de Ayuda del Instituto de Estudios "Juan Gil-Albert" de la Diputación de Alicante para la realización de Tesis Doctorales. Quienes me conocen saben que mis vinculaciones con la Diputación Provincial son más estrechas de lo que sugiere esta mención. Trabajé en esa casa, conservo en ella amigos duraderos, y allí me enamoré de C. De todo eso, sin embargo, no tuvieron culpa Emilio Laparra y Rosa Ballester, que dirigieron hasta hace poco el Instituto, y que me honraron con un trato exquisito. Ramiro López, en cambio, sí fue testigo de alguno de esos hechos, aunque entonces no fuera Gerente de la Institución.

¿Olvidaré a los amigos, a los que fueron y a los que siguen siendo?. No, pero son demasiados, incluso si restringiera la lista a los más íntimos. Nombraré, sin embargo, al más ausente - José Manuel García Martínez, "Mini" -, con quien compartí el sueño incumplido de ser sabio. Esta tesis, además, no hubiera sido posible sin la solicitud de mis hermanos, de mis suegros, Tina y Juan, y sin la siempre inteligente y cálida presencia de Miguel Angel, "il miglior fabbro", el más constante estudiante, y pronto, espero, el mejor de los médicos residentes. Tampoco sin la paciencia de Esteban Agulló, que me ayudó a mecanografiar la tesis, corrigió mi incurable torpeza informática, y soportó mis exabruptos, cuando la tarea amenazaba con no llegar nunca a su fin.

Nunca olvido quién soy, hijo y nieto de campesinos más que modestos, nunca del todo aculturados tras su traslado a la ciudad. Sin la insólita fe de mis padres en las virtudes (sociales y morales) de la educación, yo nunca hubiera podido encaramarme asombrado al mostrador brillante de una cierta cultura, a la que me asomé entre el encantamiento y la extrañeza. Por eso, y por otras muchas cosas que mi (escaso) pudor emocional me impide mencionar, es de justicia que dedique este trabajo a mi padre que vive, y a mi madre que siempre estuvo en su cielo cerca de nosotros. Se la brindo, importándome que sepan que he intentado ser leal a la memoria de las sopas de leche y a los arroces pobres; que he sido fiel a la máxima que disponía la necesidad de ser "absolutamente moderno", pero que detesto esta modernidad alicorta - y pintarrajeada, desmemoriada y ramplona; que, por ello, me gusta ser también un poco antiguo para que el tiempo no me borre. Para que no me borre dispongo y disfruto de Cloti, de Diana, de Jorge, la almendra de mi vida, que espera también tener alguna utilidad expresiva para ellos. Aquí, sin embargo, mi deuda es impagable y rebasa los veranos que les malbaraté, rebosa los días que les robé. A pesar de todo, siempre estuve a su lado, aunque encadenado a una mesa, con su ruido, juntos aún, el tiempo con nosotros. Simplemente, estos folios son también los suyos.

En Alicante, diciembre de 1995

INDICE

	<u>Pag.</u>
PREFACIO Y AGRADECIMIENTOS	I-XXV
<u>CAPITULO 1.- ASTUCIAS DE LA HISTORIA.....</u>	<u>1</u>
1.1. EL AUGE DE LA ECONOMIA INFORMAL.....	1
1.2. BREVE HISTORIA DE LA "INFORMALIDAD".	
LOS ORÍGENES DE LA INFORMALIDAD COMO PROBLEMA	
EN LAS CIENCIAS SOCIALES	4
1.2.1. PRIMERAS TEORIAS. EL SECTOR INFORMAL	
URBANO EN LOS PAISES PERIFERICOS	4
1.2.2. EL SECTOR INFORMAL EN LOS PAISES	
CAPITALISTAS AVANZADOS	15
1.3. ¿QUE ES LA ECONOMIA INFORMAL?. PROPOSICIONES	
GENERALES	68
1.4. LOS PROCESOS DE INFORMALIZACION EN UNA	
PERSPECTIVA COMPARADA	84
CONCLUSIONES	100
 <u>CAPITULO 2. LAS CIENCIAS SOCIALES Y LA INFORMALIDAD</u>	 <u>104</u>
2.1. ANOMALIAS EN LOS PARADIGMAS DOMINANTES SOBRE	
EL DESARROLLO Y EL CAMBIO INDUSTRIAL	105
2.2. PARADIGMAS ECONOMICOS Y SOCIOLOGICOS SOBRE	
LA INFORMALIDAD	112
2.3. RECIPROCIDAD, REDISTRIBUCION Y MERCADO EN LA OBRA	
DE POLANYI. EL DEBATE SUBSTANTIVISTA - FORMALISTA.....	127
2.4. CIVILIZACION MATERIAL, ECONOMIA Y CAPITALISMO.	
LA SINTESIS DE BRAUDEL	143
2.5. LA PROTOINDUSTRIALIZACION Y LA ESCUELA REVISIONISTA.	
DEL VERLAGSSYSTEM A LAS DESCENTRALIZACIONES PRODUCTIVAS	192
2.6. EL ENFOQUE DEL SISTEMA - MUNDO Y LAS TEORIAS SOBRE EL	
DESARROLLO	205

2.7. EL ENFOQUE DEL SISTEMA MUNDO Y LAS ACTIVIDADES INFORMALES	231
CONCLUSIONES	262

<u>CAPITULO 3.- (Parte Primera). LOS PROCESOS DE INFORMALIZACIÓN Y LOS TIPOS DE ECONOMIA Y DE TRABAJO</u>	<u>272</u>
3.1. EL DEBATE SOBRE LOS DISTINTOS TIPOS DE ECONOMIA	275
3.2. EL TRABAJO Y EL OCIO EN UNA PERSPECTIVA HISTORICA.....	311
3.3. FORMAS Y FUENTES DE TRABAJO Y DE RENTA	338

<u>CAPITULO 3.- (Parte Segunda). ANALISIS Y TEORIAS SOBRE EL MERCADO DE TRABAJO Y LOS PROCESOS DE PROLETARIZACIÓN</u>	<u>404</u>
3.4. EL MERCADO DE TRABAJO NEOCLASICO Y LOS PROCESOS DE PROLETARIZACION	405
3.5. EL ENFOQUE DEL SISTEMA - MUNDO Y LOS PROCESOS DE PROLETARIZACION	442
3.6. LAS TEORIAS ALTERNATIVAS SOBRE EL MERCADO DE TRABAJO ..	498
3.7. CONCLUSIONES CRITICAS SOBRE LOS ANALISIS Y TEORIAS SOBRE EL MERCADO DE TRABAJO	563
CONCLUSIONES	575

<u>CAPITULO 4. LOS PROCESOS DE INFORMALIZACION Y LAS MUTACIONES ECONOMICO-SOCIALES DURANTE LA CRISIS</u>	<u>591</u>
4.1. LOS PROCESOS DE INFORMALIZACION EN EL CONTEXTO DE LA CRISIS: ESTRUCTURA Y GENESIS DE LA INFORMALIDAD	601
4.1.1. HETEROGENEIDAD DE LA FUERZA DE TRABAJO Y CRECIENTE DIFERENCIACION SOCIAL	611
4.1.2. EL DESEMPLEO MASIVO Y EL DEBATE SOBRE SUS CAUSAS	638
4.1.3. LA REESTRUCTURACION INDUSTRIAL, LA ECONOMIA INFORMACIONAL Y EL FUTURO DEL TRABAJO	662

4.1.4. LA GLOBALIZACION ECONOMICA, LOS PROCESOS DE INFORMALIZACION Y LA NUEVA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO	707
4.2. EL SIGNIFICADO DE LA CRISIS Y LAS CONSECUENCIAS SOCIOPOLITICAS DE LA INFORMALIZACIÓN	728
4.2.1. ¡CRISIS! ¿QUE CRISIS?	738
4.2.2. LA CRISIS DEL FORDISMO Y SUS ALTERNATIVAS	764
4.2.3. LAS CONSECUENCIAS SOCIOPOLITICAS DE LA INFORMALIZACION. LAS CONDICIONES PARA UN NUEVO PACTO SOCIAL	815
CONCLUSIONES	848
ALGUNAS TESIS FUNDAMENTALES	867
BIBLIOGRAFIA	885

"La tesis defendida aquí es que la idea de un mercado que se regula a sí mismo es una idea puramente utópica. Una institución como esta no podía existir de forma duradera sin aniquilar la existencia humana y la naturaleza de la sociedad, sin destruir al hombre y sin transformar su ecosistema en un desierto".

"Permitir que el mecanismo de mercado dirija por su propia cuenta y decida la suerte de los seres humanos y de su medio natural, e incluso que de hecho decida acerca del nivel y de la utilización del poder adquisitivo, conduce necesariamente a la destrucción de la sociedad".

Karl Polanyi.

"La economía, en sí, es evidente que no existe".

"Pero más que de sociedades (la palabra es a pesar de todo muy vaga), habría que hablar de socioeconomías. Marx tenía razón: ¿quién posee hoy los medios de producción, la tierra, los barcos, las materias primas, los productos elaborados, así como los puestos dominantes?. Sigue siendo evidente, sin embargo, que estas dos coordendas, sociedad y economía, no bastan por si solas; el Estado multiforme, causa y consecuencia a la vez, impone su presencia, trastorna las relaciones, las modela, voluntaria o

involuntariamente, desempeña un papel, a menudo muy determinante, en esas arquitecturas que pueden reagruparse a través de una especie de tipología de las diversas socioeconomías del mundo, unas de esclavos, otras de siervos y señores, y otras de hombres de negocios y precapitalistas".

Fernand Braudel.

"En cualquier momento dado, el mercado ha representado un conjunto de reglas o restricciones resultantes de una compleja interacción de cuatro importantes conjuntos de instituciones: los múltiples Estados vinculados en un sistema interestatal; las múltiples naciones, ya sean plenamente reconocidas o luchen por esta definición pública (incluyendo como subnaciones a los grupos étnicos); las clases, con un perfil ocupacional en evolución y grados oscilantes de conciencia; y las unidades con unos ingresos comunes que participan en una unidad doméstica común y combinan a múltiples personas que participan en múltiples formas de trabajo y obtienen ingresos de múltiples fuentes, en difícil relación con las clases (...)

Si la cabeza del analista cuidadoso da vueltas al contemplar esta vorágine institucional, puede mantenerse el rumbo recordando que en el

capitalismo histórico los acumuladores no han tenido objetivo más elevado que fomentar la acumulación y que los trabajadores no han podido tener por tanto objetivo más elevado que sobrevivir y reducir su carga. Una vez recordado esto, se puede entender muy bien la historia política del mundo moderno "

Immanuel Wallerstein

"Sin embargo, la crisis moral no era sólo una crisis de los principios de la civilización moderna, sino también de las relaciones humanas que la sociedad moderna había heredado del pasado preindustrial y precapitalista y que, ahora podemos concluirlo, habían permitido su funcionamiento. No era una crisis de una forma concreta de organizar las sociedades, sino de todas las formas posibles. Los extraños llamamientos en pro de una **sociedad civil** y de la **comunidad** sin otros rasgos de identidad, procedían de unas generaciones perdidas y a la deriva. Se dejaron oír en un momento en que esas palabras, que habían perdido su significado tradicional, eran sólo palabras huecas".

Eric Hobsbawm

CAPITULO 1

ASTUCIAS DE LA HISTORIA

1.1. EL AUGE DE LA ECONOMIA INFORMAL

En las dos últimas décadas el interés por las economías no oficiales - o informales, ocultas, sumergidas, clandestinas, atípicas y un largo etc. - no ha cesado de crecer, en paralelo a la efectiva extensión de los fenómenos considerables bajo esa rúbrica en todo tipo de sociedades y economías, tanto en las desarrolladas como en las subdesarrolladas y periféricas, tanto en países capitalistas con tradición de intercambio estatal fuerte como en el antiguo Segundo Mundo, tanto en los países y regiones europeos de industrialización reciente como en los llamados Nuevos Países Industrializados del Pacífico Asiático.

Dadas estas condiciones no resultará extraño que el número de monografías y estudios del caso sobre un asunto de perfiles tan elusivos y diversos haya crecido exponencialmente. Pero, además, la invocación a la informalidad impregna la discusión de asuntos que, en principio, poco tienen que ver con las ideas que el sentido común proyecta sobre el tema. Así, apelaciones a la informalidad aparecen cuando se tratan problemáticas tan diversas como: las teorías sobre el desarrollo y las causas del subdesarrollo; las ondas largas y el cambio social, su dirección y sentido; la crisis económica y las tendencias a la reestructuración industrial y a la terciarización; el Estado del Bienestar, las conceptualizaciones sobre su crisis, y su (im)probable futuro; el paro y sus medidas; las pequeñas y medianas empresas y la nueva organización de la producción y el

trabajo; la heterogeneidad de la fuerza laboral, la actividad de la mujer y el futuro del sindicalismo; las transformaciones en la estructura de clases y las persistencias de las pequeñas actividades de negocios; los cambios culturales y el papel de determinados valores e instituciones en las estrategias de desarrollo económico; la reconsideración del trabajo y de la sociedad, y su confrontación con los dominantes paradigmas del mercado.

Puesto que la lista no es exhaustiva, no es difícil comprender que las reiteradas referencias a la informalidad, desde los más variados paradigmas, y en relación con las más diversas temáticas, cumple el papel de un "síntoma" de grueso calibre, señal de algo que está sucediendo o que va a suceder. Por añadidura, el fenómeno ha sido abordado en detalle desde todas las ciencias sociales - historia, geografía, ciencia política, economía, sociología y antropología -, y sus perfiles poliédricos parecen singularmente adaptados al abordaje interdisciplinar o, más importante aún, a la disolución de las fronteras académicas entre las disciplinas.

Nos enfrentamos, por tanto, a una especie de "master concept", un tópico crucial en las ciencias sociales contemporáneas, cuya característica decisiva es la "intersticialidad", entendida como capacidad de proliferar en cualquier circunstancia, pero también de remover y desmontar los viejos órdenes económicos y sociales, y de hacer sentir sus efectos más allá de los ámbitos concretos de cada situación empírica. Ahora bien, justamente esa eclosión de diversidad,

esa misma fuerza fragmentadora, parece tornar improbable y escasamente verosímil cualquier deseo de extraer un conjunto de proposiciones comprensivas, y de implicaciones comunes, de la efectiva heterogeneidad temporal y espacial de nuestro asunto.

Contamos, no obstante, con un hiperabundante filón de monografías y estudios de caso en las más variadas latitudes, desde ópticas ideológicas muy diferentes, y en relación con preocupaciones cambiantes a lo largo de los últimos 20 años. Reconstruir primero, siquiera sea brevemente, el itinerario histórico de la "informalidad", como problemática conceptual, parece así un requisito imprescindible para orientarnos en la maraña de las cuestiones en disputa.

1.2. BREVE HISTORIA DE LA INFORMALIDAD. LOS ORIGENES DE LA INFORMALIDAD COMO PROBLEMA EN LAS CIENCIAS SOCIALES.

1.2.1. PRIMERAS TEORIAS. EL SECTOR INFORMAL URBANO EN LOS PAISES PERIFERICOS

El término "sector informal" fue utilizado por primera vez en estudios socioeconómicos y antropológicos de las ciudades del Tercer Mundo (Bromley y Gerry, 1979; Portes y Walton, 1981: 67-106; Rogerson, 1985; Martínez Veiga, 1989). Ya en los años 40, los demógrafos llamaron la atención sobre el masivo excedente laboral generado por las persistentes migraciones del campo a las grandes metrópolis del Tercer Mundo. En los años 50 y 60, el concepto aparece de forma difusa, subsumido en el más amplio concepto de "marginalidad", un término que, desde distintas perspectivas teóricas, servirá para designar la exclusión de las masas rurales y de los emigrantes rurales en las grandes metrópolis, fundamentalmente en Latinoamérica, respecto a la moderna economía urbana.

Desde la perspectiva de la sociología funcionalista clásica, Germani elaboró una "teoría multidimensional" de la marginalidad que combinará cinco grandes factores causales, interrelacionados en distintos grados, y con respecto a los cuales determinadas categorías sociales mantendrían diferentes niveles de integración y pertenencia (Germani, 1980). Dichos

factores causales serían, en su opinión, tanto de orden económico como político, cultural, psicosocial y demográfico, aunque la marginalidad tuviera su origen, fundamentalmente, en determinadas características económico-sociales que impedirían la absorción de la totalidad de la población dentro del sistema económico "moderno", generando diversas formas de subempleo y desocupación disfrazada.

Desde perspectivas marxistas, Nunn, Marín y Murmis (1967) caracterizaron las masas urbanas marginales como "ejército de reserva" excedente respecto a los requerimientos de las economías del Tercer Mundo, y respecto al proceso de acumulación global. En la perspectiva económica convencional, se llamó la atención sobre la anormal expansión de un "terciario marginal", como consecuencia del excesivo crecimiento urbano. Los procesos de "hiperterciarización" y de "hiperurbanización" aparecían, así, estrechamente vinculados, y afuncionales respecto al nivel de desarrollo económico en los países del Tercer Mundo.

Dichas conceptualizaciones partían, pues, de la observación de que la población urbana en tales países crece más rápidamente que el empleo en el sector moderno de la economía. Sin embargo, como han señalado Portes y Schauffler, el tenor ominoso de esas primeras teorías no fue capaz de explicar la aparente capacidad de millones de emigrantes rurales para adaptarse al entorno urbano y sobrevivir en el mismo, en condiciones precarias, pero sin que la inanición ni la revuelta fueran, habitualmente, las consecuencias forzosas de la

desesperación y de la falta de trabajo (Portes y Schauffler, 1993a, b).

Naturalmente, el motivo de esta aparente "anomalía" parece residir en que la definición tradicional de desempleo, utilizada transcultural y transnacionalmente, no tenía sentido en contextos tales como las ciudades del Tercer Mundo. Si desempleado es todo aquel que no dispone de un trabajo asalariado en el moderno sector urbano, la tasa de desempleo en los países del Tercer Mundo se acercaría, frecuentemente, a valores absolutos. La creciente comprensión de este problema indujo a la O.I.T., en los primeros 70, a intentar una definición distinta de desempleo, más acorde con la situación transnacional de la actividad.

Uno de los criterios manejados fue el de un mínimo nivel de renta, por debajo del cual una persona podía considerarse desempleada, a pesar de ser activa. Sin embargo, el clima intelectual del período muestra una obstinada incomprensión del sentido y de la funcionalidad de una abigarrada "economía popular", que combinaba actividades muy diversas para la subsistencia directa y con remuneraciones muy bajas. Puesto que el sector urbano moderno concita toda la atención de los científicos sociales, y los empleos esporádicos o las pequeñas transacciones comerciales, y en los servicios, son considerados ajustes inertes de masas pasivamente adaptadas a la pura y difícil supervivencia, el problema de la continuidad de las migraciones y de la adaptación de las masas rurales a las

nuevas condiciones, permanece incomprendido (Pérez - Sáinz, 1992).

Es este contexto de desprecio intelectual por actividades que constituyen el grueso de la economía en las economías periféricas urbanas, el que permite comprender tanto el mérito del pionero trabajo del antropólogo K. Hart (1973) como su duradera influencia en las instituciones internacionales que se ocupan del empleo. La primera mención explícita del concepto de "informalidad" se encuentra, en efecto, en una comunicación de Hart en 1971, en un simposio celebrado en el Institute of Development Studies de la Universidad de Sussex, como resultado de un prolongado trabajo de campo en Accra (Ghana). Puesto que entre los asistentes al simposio había buen número de investigadores que posteriormente iniciaron una investigación de la O.I.T. en Kenya, el concepto de "sector informal" fue rápidamente incorporado al acervo intelectual de una institución con decisiva influencia en la percepción del desarrollo y de los problemas del empleo.

En la citada Comunicación, Hart distingue entre las oportunidades "formales" e "informales" de obtener recursos, basadas las primeras en el trabajo asalariado, y las segundas en el autoempleo y en el trabajo autónomo (Hart, 1973: 68). El sector formal se caracterizaría por el trabajo asalariado permanente y con salarios fijos, y el sector informal por el autoempleo sin permanencia y con salarios no fijos. En consecuencia, el sector formal es recogido en las encuestas

oficiales, aunque no siempre, mientras que el informal nunca aparece.

Sin embargo, el punto decisivo de la argumentación de Hart, en ruptura con las concepciones clásicas de la informalidad, es su negativa a considerar a las masas informales urbanas como un simple ejército de desempleados, o como una mayoría simplemente pasiva y explotada, sin capacidad para generar crecimiento. El análisis de Hart no sólo cambió el modo en que el problema del exceso de mano de obra urbana fue conceptualizado, sino que abrió paso a un enfoque más dinámico de la economía popular, en el que la falta de capital se veía compensada por el ingenio y la motivación de los individuos implicados. Más importante aún, la proliferación de pequeñas empresas informales proporcionaba una explicación a la incontestada cuestión sobre cómo los emigrantes pobres sobrevivían, pese a las constricciones de las economías periféricas urbanas. Adicionalmente, el giro conceptual impuesto por Hart - de la "marginalidad" pasiva a la "informalización", activa - permitirá plantear dos cuestiones alternativas, que polarizarán la discusión intelectual sobre el tema a lo largo de los 80. La primera se referirá a las potencialidades que ofrece el sector informal no sólo para mejorar la renta de los pobres, sino como estrategia de crecimiento económico (de Soto, 1989). La segunda se hará eco de las funciones de la economía informal y de su estructura, es decir, de sus vinculaciones con la economía formal y sus impactos, positivos o negativos, sobre la misma, dependiendo de circunstancias específicas (Castells, Portes y Benton, 1989).

Conviene, en todo caso, destacar en el artículo de Hart dos aspectos complementarios y de honda trascendencia. El primero hace hincapié en las diversas fuentes de trabajo y de renta en el sector informal, un aspecto sobre el que más tarde llamará la atención Raymond H. Pahl (1991), y que cobra sentido en las incertidumbres y riesgos que la inseguridad laboral acarrea. El segundo se refiere a la caracterización de Hart de las actividades informales como típicas de trabajadores autónomos o autoempleados. Ahora bien, como en el caso de los pequeños negocios o de la agricultura familiar, la unidad de análisis de dichas actividades no son los individuos, sino los grupos domésticos, capaces de aportar un volumen mayor de fuerza de trabajo y, sobre todo, una mayor capacidad de ajuste a las condiciones cambiantes de la producción, en su comportamiento directamente productivo y en sus decisiones de consumo y de reproducción (Yaganisako, 1979).

Lo que importa subrayar ahora, sin embargo, es que el concepto de "sector informal" fue adoptado por la O.I.T. en su Informe sobre Kenia (I.L.O., 1972), aunque en un sentido distinto al propuesto por Hart, al diferenciar demasiado dualistamente dos sectores, cuyas características respectivas se esquematizan en el siguiente cuadro (Peattie, 1980):

SECTOR INFORMAL	SECTOR FORMAL
Fácil entrada	Entrada difícil
Basado en recursos internos	Basado en recursos de fuera
Operaciones a pequeña escala	Operaciones a gran escala
Intensivo en trabajo	Intensivo en capital
Habilidades obtenidas fuera del sistema educativo	Habilidades obtenidas en el sistema educativo
Mercados desregulados y competitivos	Mercados protegidos

Cuadro 1. Fuente Peattie, 1980

En Latinoamérica, el concepto de sector informal fue adoptado por la PREALC (Programa de Empleo Regional De la O.I.T.) y definido en términos de una "racionalidad" productiva diferenciada de la vigente en la moderna economía capitalista. De acuerdo con la misma, el objetivo económico de la empresa informal es asegurar la supervivencia del grupo doméstico, mientras que el fin de la empresa estrictamente capitalista es la generación de excedentes y la acumulación de beneficios. A su vez, esta racionalidad distintiva del sector informal está estrechamente vinculada a otras características ya mencionadas, tales como su baja intensidad en capital, el uso de la fuerza de trabajo familiar, y su irregularidad respecto a las reglamentaciones familiares (Tokman, 1987; Klein y Tokman, 1988). De este modo, los estudios de la O.I.T. y de la PREALC se hicieron eco de la original aportación de Hart sobre los mecanismos que permiten a los emigrantes pobres sobrevivir en las ciudades, pero a costa de poner en sordina su dinámica

caracterización del fenómeno, y de restablecer la equivalencia entre informalidad y exclusión del sector dinámico de la economía, simple mecanismo de supervivencia, cuando no sinónimo de pobreza. Como veremos, sin embargo, a partir de los 80 esta visión demasiado negativa se enfrentará no sólo a alternativas teóricas muchos más promisorias respecto a las potencialidades de la informalidad, estrechamente vinculadas al auge neoliberal de los 80, sino también a numerosas anomalías conceptuales y empíricas.

Aún en los años 70, sin embargo, la oposición fundamental al dualismo implícito en la distinción entre sector formal e informal provino de la tradición marxista, que llamó la atención sobre dos hechos básicos. El primero que continúa siendo objeto de polémicas hasta tiempos bien recientes, se referirá a las interconexiones entre los dos sectores bajo el supuesto de una sola economía global. El segundo, estrechamente vinculado al anterior, girará alrededor de la sustitución, inadecuada desde el punto de vista marxista, de conceptos tales como "producción simple de mercancías" o "producción a pequeña escala" por una terminología puramente descriptiva, basada en una ingenua observación empírica. Desde esta óptica, el llamado "sector informal" no es sino la expresión de la supervivencia de modos de producción precapitalistas, sometidos a las necesidades y a la lógica del modo de producción dominante a escala global, cuya función es constituir una reserva de mano de obra barata, con la ventaja adicional de que los gastos de reproducción de la fuerza de trabajo son transferidos al sector

informal (Meillassoux, 1972; Godelier, 1974). En los años 80, dicha perspectiva desplazará su acento sobre el papel de los grupos domésticos en el sistema capitalista mundial, junto al sistema interempresarial y al sistema interestatal, no sólo en lo que respecta a las diversas y cambiantes formas de reproducción de la fuerza de trabajo, sino como factor de transmisión cultural (Smith, Wallerstein y Evers (comps.), 1984; Arrighi, 1986).

Sin embargo, de acuerdo con la corriente central del marxismo - como, por otra parte, en la sociología y en la economía clásicas del período -, el modo de producción simple de mercancías estaba llamado a desaparecer, convertidos algunos de sus cultivadores en capitalistas incipientes, y la gran mayoría en proletarios. Ahora bien, no sólo esta predicción no se ha cumplido, sino que la variedad de situaciones subsumibles bajo el concepto de "sector informal" desborda los estrechos márgenes de las concepciones tradicionales sobre el cambio industrial y su implícita teleología, poniendo de relieve, al mismo tiempo, que la inatención a las denominadas actividades informales ha sido una precondition de su inadecuada descripción de las sociedades y economías contemporáneas. Siquiera sea por su virtud expresiva, por tanto, el concepto de informalidad merece ser preservado, como un vector capaz de forzar una reconsideración de las categorías conceptuales convencionales y de su capacidad para ofrecer una más rica explicación de una muy amplia porción de realidad devaluada como históricamente "residual".

Con este fin, sin embargo, la réplica de Portes a los críticos del dualismo formal / informal merece ser subrayada. En primer lugar, reconocerá que el sector informal es heterogéneo internamente, consistiendo en segmentos de órdenes de producción preexistentes unificados por su relación funcional con la economía capitalista, aunque una práctica antigua en un contexto nuevo cumple funciones también nuevas (Portes, 1983 : 307). En segundo lugar, el sector informal no es reducible al concepto de "producción simple de mercancías, pudiendo distinguirse en su interior diversos modos de producción: a) producción de subsistencia directa y para el autoconsumo; b) producción simple de mercancías, que implica el trabajo de individuos que producen bienes u ofrecen servicios para el mercado y / o que los comercializan; c) producción capitalista atrasada, bien bajo la forma de pequeñas empresas que emplean trabajo asalariado no protegido, bien a través de la subcontratación, por parte de grandes empresas, de trabajo asalariado encubierto (Portes, 1983: 304).

Dicha diferenciación interna servirá, además, para matizar la excesiva dicotomización de Hart entre el trabajo asalariado y el autoempleo, en favor de una variedad de situaciones, a lo largo de un continuo entre esos dos tipos puros, distinguibles de acuerdo a múltiples variables, tales como el grado de autonomía en el proceso productivo, la capacidad tecnológica, la orientación exportadora, la dependencia comercial, o las fuentes de ingresos, en distintos contextos sociales. Volveremos más tarde sobre estas importantes diferencias, pero

antes debemos exponer la emergencia de la problemática de la informalidad no en relación con los problemas de los países en vías de desarrollo, sino en los sistemas mismos de capitalismo avanzado, y aún en las economías socialistas.

1.2.2. EL SECTOR INFORMAL EN LOS PAISES CAPITALISTAS AVANZADOS

A pesar de que originariamente el problema de la informalidad aparece en función de los problemas de desarrollo, y en el marco constituido por los países considerados en vías de desarrollo, ya en 1973 Ferman y Ferman publicaron un artículo, que pasó desapercibido en aquél entonces, en el que se planteaba el problema de la economía irregular o informal en los países de capitalismo avanzado (Ferman y Ferman, 1973). Huelga subrayar los motivos de su escaso eco. En aquel momento, en los países desarrollados el pleno empleo era una sólida realidad, y las políticas keynesianas y de bienestar parecían haber conjurado las crisis cíclicas del capitalismo, contribuyendo a asegurar el constante incremento de la asalarización. Ciertamente, en los países de industrialización reciente o tardía - tales como Italia, España, Portugal, Grecia o Irlanda - podía observarse aún la presencia de actividades económicas irregulares o informales, pero dichas actividades eran observadas como un índice de su aún escaso nivel de desarrollo, de la distancia que les separaba con respecto al núcleo orgánico del capitalismo histórico (Fuà, 1984; Sanchís y Miñana, 1988).

De hecho, la interpretación dominante sobre la amplia presencia de actividades informales en dichos países no difería grandemente de la que reconocía su predominio en los países del Tercer Mundo. Aún hoy, para buena parte de los expertos de las instituciones económicas internacionales, existe una relación inversa entre el PIB por habitante en distintas regiones y

países y el volumen del sector informal. Aunque se acepte como habitual que éste crece en las primeras fases de desarrollo, se supone que tiende a contraerse o a desaparecer en la medida en que su estructura productiva se moderniza y se incrementa el volumen de su economía. En cuanto a los países socialistas, o a los entonces emergentes Nuevos Países Industrializados, eran aún sociedades opacas o poco conocidas en las que, según se creía, o bien, la planificación había sustituido totalmente al mercado, o bien estaban replicando las etapas del proceso de modernización en los países centrales.

Sin embargo, a raíz de la crisis de 1973 y su "aftermath", empezó a ponerse de relieve no solo que determinadas actividades informales eran reacias a su formalización, y que reaparecían prácticas muy antiguas y en aparente regresión - como el "trabajo a domicilio" - en sectores económicos maduros o en declive, sino que, incluso en las nuevas actividades de servicios y en los sectores tecnológicamente avanzados, se hacía un uso libérrimo de formas de contratación y de gestión de la fuerza de trabajo que, con toda razón, entraban de lleno en las categorías de la informalización. El desarrollo, desde mediados de los 70 de dichos fenómenos, incluso en los países más avanzados, puso así en serios aprietos las categorías convencionales sobre el desarrollo económico, desplazando el foco de atención intelectual hacia manifestaciones inadvertidas, consideradas residuales o, en el mejor de los casos, excrecencias patológicas de una crisis, sin que

contravinieran las tendencias básicas de crecimiento y desarrollo.

No es fácil identificar con precisión las trayectorias y el peso relativo de un amplio flujo de estudios, cuya confluencia en el vasto territorio de la "informalidad" resulta arduo reconstruir, al provenir de preocupaciones y áreas de interés muy diversas, y al estar su comprensión sesgadas no ya por las tradicionales divisiones ideológicas o metodológicas, sino por la perplejidad e incertidumbre subsecuentes al derrumbe de las categorías conceptuales convencionales tanto a la izquierda como a la derecha, en el progresismo desarrollista como en el desarrollismo progresista, dos variantes, si hemos de creer a Wallerstein, de una misma ideología (Wallerstein, 1993). Tentativamente propondremos, no obstante, la siguiente periodización, deudora de itinerarios bibliográficos previos (Capecchi y Pesce, 1984; Capiello, 1987).

PRIMERAS TEORIAS. LAS DESCENTRALIZACIONES PRODUCTIVAS (1970-1974)

En un primer período, anterior a la crisis, se abre paso en los países desarrollados la idea de una economía no contabilizada o "negra" (Frey, 1974a, b, c), pero no es el objeto fundamental en los diferentes análisis que evocan la cuestión. El acta de nacimiento de los trabajos específicos

sobre la economía sumergida no está tampoco directamente vinculada a los fenómenos enunciados anteriormente. En lo que respecta a Italia, por ejemplo, la discusión sobre el mercado de trabajo y la disminución de la población activa proporcionaron los elementos para una reflexión inicial sobre las causas de estos hechos, la adaptación del aparato estadístico a las realidades socioeconómicas descritas, y los problemas, no exentos de carga política, sobre la definición de categorías tales como "ocupados" y "desocupados". Es decir, aunque en sentido contrario, las preocupaciones en el período, en los países avanzados, no eran fundamentalmente diferentes a las de los enfoques predominantes en el Tercer Mundo, si bien en los países desarrollados los sociólogos y economistas oficiales centran su atención, sobre todo, en la emergente crisis de la gran empresa y en el aumento en el coste del trabajo, fenómenos que estarán en el origen de un hecho con profundos vínculos con la economía sumergida o informal. Me refiero a la problemática de las "descentralizaciones productivas".

Por "descentralización productiva" cabe entender un proceso según el cual la gran industria intenta escapar a la necesidad de utilizar trabajadores cuya fuerza de trabajo es cada vez más "rígida", yendo en busca de mercados de fuerza de trabajo al margen de la presión reivindicativa de la clase obrera de las grandes aglomeraciones urbano-industriales. Su objetivo, en suma, es utilizar mercados caracterizados por una mayor flexibilidad en el empleo de la fuerza de trabajo y el capital,

a través del recurso a estructuras descentralizadas que permiten una mayor flexibilidad de la actividad (Frey, 1974; Bagnasco, 1987; Brusco, 1975; Garofoli, 1978).

Desde el punto de vista urbano, la descentralización productiva designa la transformación de los criterios de localización industrial y la creación de nuevas pautas de asentamiento empresarial, en relación con la descentralización de los procesos de producción, y una nueva articulación en el territorio de fases de producción que antes se realizaban centralizadamente.

Por supuesto, la descentralización productiva se ve influida por factores distintos de los de gestión de la fuerza de trabajo, tales como las diseconomías provocadas por la congestión en las economías de aglomeración, el coste del inmovilizado inmobiliario, o el incremento de los costes de urbanización, pero sin duda la extensión del fenómeno a la mayor parte de los núcleos industriales tradicionales - desde Detroit a Turín -, parece mostrar que el factor fundamental en la descentralización productiva es el control de la fuerza de trabajo y su segmentación, para eludir los riesgos de su fuerza estructural tanto en el mercado de trabajo como en los procesos de trabajo de tipo fordista (Arrighi, 1980).

Puesto que volveré más tarde sobre este asunto, llamaré ahora simplemente la atención sobre dos hechos básicos. En primer lugar, la descentralización productiva no es sino la denominación contemporánea de procesos recurrentes en el

desarrollo de la economía-mundo capitalista desde sus orígenes, como Braudel demostró convincentemente (Braudel, 1984 Vol. II: 262 y ss.). De forma no muy diferente a lo que Braudel describe entre los siglos XV y XVIII, en el presente siglo los procesos cíclicos de desplazamiento de la industria son visibles en un ritmo más bajo de urbanización, una tasa menor en los movimientos migratorios internos, una tendencia al decrecimiento de las inversiones en vivienda, y la atenuación de los desequilibrios regionales (Garofoli, 1988).

En segundo lugar, al hilo de la polémica sobre las descentralizaciones productivas empiezan a identificarse un conjunto de asuntos que abonarán la discusión sobre la informalidad. En concreto, se retoma la discusión sobre la segmentación del mercado de trabajo y las condiciones de la oferta de descentralización, sobre todo en lo tocante al trabajo a domicilio, una actividad que ocupa a las cuotas más débiles de la fuerza de trabajo. En el mismo sentido, se identifica la presencia de actividades empresariales difusas, y empieza a prestarse atención al papel diferenciado de la pequeña y mediana empresa en la descentralización productiva, desplazando el centro de atención desde la gran empresa, responsable y motor del desarrollo global, a las pequeñas unidades productivas, analizadas ya no simplemente como periféricas y subordinadas sino como capaces también de promover modelos de desarrollo alternativos.

A su vez, la simple mención de estos dos últimos núcleos de interés, suscita la cuestión del ascendente en los estudios

sobre la informalidad del periodo de una doble tradición. De un lado, la influencia de la literatura feminista sobre el papel históricamente cambiante del trabajo de la mujer, la división sexual del trabajo y el empleo femenino. De otro, el poderoso influjo intelectual ya en esos años de las obras de Illich (1974, 1981) y de Schumacher (1983), con su énfasis en la bondad de lo "pequeño", y en la informalización y la desinstitucionalización como formas alternativas de producción y de supervivencia frente al control alienador de las megainstituciones y del Estado. Probablemente, es también importante destacar que, en esos mismos años, muchos de estos diversos intereses intelectuales confluyen ya sobre el fondo de un creciente interés sobre las "sociedades postindustriales", cuyas primeras caracterizaciones suscitaron vivas polémicas (Touraine, 1971; Bell, 1976).

LA ECONOMIA SUMERGIDA (1974-1982)

Sin embargo, es en un segundo período, que se inicia con la crisis larvada del anterior, sobrevenida a partir de 1975, cuando la informalidad cobra carta de naturaleza como problema intelectual emergente, difuso como el objeto mismo que pretendía captar, pero también proteico, multifacético y rico en consecuencias que, en dicha fase, apenas empiezan a ser exploradas.

Dos cuestiones merecen ser destacadas preliminarmente. Primero, la investigación sobre la economía sumergida es seguramente el ámbito en el que la distinción entre las disciplinas académicas convencionales se ha reblandecido más espontáneamente, en razón tanto del objeto mismo como de la variedad de métodos requeridos para su captura. Una visión panorámica y mínimamente compleja acopia, así, materiales procedentes de la historia social, la economía, la ciencia política, la antropología, la geografía, la sociología, y hasta de la psicología social, de forma que cualquier amputación incurre en el riesgo de dejar de lado aspectos significativos del fenómeno.

Por así decirlo, un objeto tan heterogéneo y elusivo desbordaría mallas conceptuales unilaterales y, de hecho, las investigaciones sobre la economía sumergida proceden indistintamente, y utilizan materiales, de todas esas disciplinas. En congruencia con la labilidad del objeto, el acceso a "otras realidades", minusvaloradas por las tendencias intelectuales dominantes - trátase de otros empleos, de otras economías, de otros modelos de industrialización, o de otras formas de trabajo -, implica la movilización de tradiciones conceptuales diversas y de los más variados instrumentos metodológicos, tanto micro como macro, cuantitativos como cualitativos.

En segundo lugar, como han señalado numerosos autores, por la variedad de intereses que concita y los niveles implicados de análisis, pronto se puso de manifiesto que las actividades

informales bien podrían convertirse en piedra de toque para el cuestionamiento de las interpretaciones dominantes sobre el cambio industrial, y la constitución de un nuevo paradigma en las ciencias sociales (Ferman, Henry y Hoyman, 1987; Piore y Sabel, 1990; Smith, 1993).

En los primeros años tras la crisis, sin embargo, las iniciales reflexiones sobre el mercado de trabajo desembocaron tempranamente en aproximaciones sobre nuevas tendencias en la división internacional del trabajo, y sus consecuencias sobre las regiones y los Estados-nación avanzados: es decir, las descentralizaciones productivas, y el desempleo creciente en el sector formal y en la gran empresa. A su vez, estas tendencias fueron consideradas una respuesta patronal a la fuerza estructural de la clase obrera, un intento de recrear un ejército industrial de reserva, y la constatación de la teoría del descenso tendencial de la tasa de ganancia, conforme a la predicción marxiana (Mandel, 1979; Fröbel et al., 1980).

Ahora bien, la clasificación y los primeros intentos descriptivos de estos hechos condujeron a posteriores investigaciones sobre la posición de diversas formaciones sociales semiperiféricas en la división social del trabajo, y sobre los problemas de la reestructuración del sistema industrial para acomodarse a las transformaciones del sistema productivo internacional en la crisis. La economía sumergida es presentada, así, como un efecto de organizaciones productivas articuladas por pequeñas empresas, estructuradas sobre la base de mercados locales, y de "comunidades" con características

idiosincráticas, ajenas a las pautas de estructuración fordistas. Mientras que hasta la segunda mitad de los 70, dichos modelos de industrialización parecían residuales, incompletos, fallidos y, de algún modo, sostenidos en base a bajos salarios y a una gestión premoderna de la fuerza de trabajo, la descentralización productiva y la posibilidad de utilizar aplicaciones tecnológicas avanzadas en las pequeñas unidades productivas, así como la constatación de las rigideces de la economía formal y del capitalismo asistido, condujeron a una reconsideración tanto del futuro y de las potencialidades de las regiones con predominio de pequeñas empresas, como de su capacidad alternativa al predominante modelo fordista (Bagnasco, 1977; Paci, 1980; Saba, 1981; Sabel y Zeitlin, 1982).

En la misma España, hasta finales de los 70, determinadas regiones y localidades, con características similares a las descritas en la Tercera Italia, parecieron no sólo resistir mejor los efectos de la crisis, frente a la devastación de los viejos centros de industria pesada y de chimenea, sino constituir un banco de pruebas para modelos de desarrollo endógeno, apoyados en recursos productivos y en características sociales peculiares (Bernabé, 1976; Lluch, 1976; Sanchís, 1982).

Antes incluso de que los distritos industriales cobraran la excepcional relevancia actual consecuencia del impacto de la obra de Piore y Sabel sobre la "segunda ruptura industrial", y de la discusión sobre las características del modelo en

distintos contextos se puso de relieve que el interés por los distritos manufactureros distribuidos en numerosos países avanzados - Ayonnax en Francia, Jutlandia en Dinamarca, Småland en Suecia, etc. -, no estaba vinculado al creciente atractivo por la arqueología industrial, sino a determinadas formas de reacción frente a la crisis económica, y de regeneración del tejido industrial.

En muchos de esos casos, al menos durante la etapa inicial de adaptación a las condiciones de crisis, la presencia de economía sumergida y de trabajo irregular resultó ser muy amplia. Las pruebas más evidentes de la presencia de dichos fenómenos fueron tanto las discrepancias entre las estadísticas oficiales de empleo y las cifras arrojadas por las encuestas locales, como las llamativas disonancias entre una producción creciente y un desempleo formal en alza, sin que mediaran transformaciones tecnológicas decisivas, como en el caso español. En varios de los ejemplos señalados, además, el punto de partida del modelo presentaba características similares. En particular: unas peculiares relaciones entre agricultura e industria, y un entorno empresarial que se beneficiaba de experiencias de gestión agrícola (la "mezzadria"), y de tradiciones artesanales preexistentes (Houssel, 1985; Bagnasco, 1983; Capecchi, 1983a; Picó y Sanchís, 1986); una estructura social poco polarizada y estable; y la posibilidad de complementar diversos tipos de renta y de recursos, incluyendo formas de abastecimiento tradicionales y/o

innovadoras en el seno de una estructura familiar que era considerada "tradicional".

Aunque en una segunda etapa, ya en los años 80, las características distintivas de cada caso de industrialización "endógena", "difusa" o "flexible", determinará un uso distinto de la informalidad, en función de su éxito económico, de su autonomía, de su vocación exportadora, y / o de su nivel tecnológico, las exhaustiva atención al papel de la pequeña empresa y a los elementos que componen la economía sumergida, y que constituyen las condiciones de su funcionamiento, contribuyó a ampliar el horizonte intelectual y la relevancia de una temática hasta ese momento considerada marginal. Más aún, como veremos más tarde, la economía informal y las formas de empleo regular dejarán de ser vistos como un simple exutorio de la economía formal, y elemento de regulación y de estabilización de la economía "tout court", para ser considerada una tendencia de larga duración, un mecanismo esencial de la reestructuración en curso, con variantes locales pero presente en sociedades y economías con diferentes principios de organización y distintos niveles de desarrollo (Greffe y Gaudin, 1980).

En Estados Unidos, por ejemplo, los primeros estudios tuvieron un marcado carácter macroeconómico, voluntad cuantificadora, y preocupación monetarista (Feige, 1979; Gutmann, 1977, 1979, 1980; Tanzi, 1982). Básicamente, se trataba de evaluar y cuantificar la parte de la actividad productiva que escapaba a los métodos de evaluación

convencionales, con tres objetivos fundamentales. En primer lugar, fiscales, es decir, la evaluación de la posible pérdida de ingresos tributarios. Segundo, estadísticos, con el fin de mejorar las estadísticas oficiales, identificando agregados no contabilizados en las mismas. Tercero, laborales, en orden a determinar el volumen exacto de la actividad, la ocupación y el paro. Por supuesto, tras tan abstractos intereses numéricos latían preocupaciones más concretas, tales como la "demostración" de que el crecimiento del PNB era superior a lo oficialmente declarado, y de que la ocupación era mayor a la recogida por las estadísticas, pudiendo en consecuencia preverse en algunos casos un incremento de los ingresos fiscales.

Los métodos para la cuantificación del volumen de producción y empleo sumergido, sin embargo, pese a su constante refinamiento, no han conseguido arrojar resultados concluyentes, ni, menos aún, precisar los contornos del fenómeno. Las cifras barajadas son, así, objeto de constante polémica, constituyéndose en munición ideológica para sostener "ad libitum" posiciones variables, al socaire de las preocupaciones del momento. Como señala Pahl sardónicamente, un estudio de la OCDE calculaba que en 1985 el volumen de producción sumergida en su ámbito podría suponer entre el 2 y el 4% del PIB de los países integrantes, aunque... bien podía alcanzar el 8%; un ejemplo de precisión! (Pahl, 1990). Idéntica disparidad en los resultados, aún aumentada, puede econtrarse en los cálculos referidos a los distintos espacios económicos,

supraestatales, estatales, regionales o locales, como tendremos ocasión de ver.

Ahora bien, unos resultados tan disímiles no pueden explicarse sólo por problemas de método o por instrumentos de medición demasiado dispares, sino por dos motivos bien distintos. Primero, porque en razón de objetivos diferentes, las realidades a captar eran extremadamente variables. Segundo, porque dichas diferencias tenían su origen en la escasa definición y en los problemas de conceptualización de una realidad tan rica como huidiza, una especie de cajón de sastre que incluía no sólo actividades ocultadas deliberadamente, sino también aquellas consideradas poco "respetables" académicamente, indignas de consideración, difícilmente, en fin, ordenables y medibles siquiera aproximadamente (de Miguel, 1988).

Incluso si se llegara a un acuerdo sobre el volumen de producción, renta y empleo ocultos, dichas cifras nos ilustrarían poco sobre la evolución del fenómeno en una perspectiva histórica, evolución que hay que considerar en relación con los cambios en el concepto mismo de "trabajo" (Pahl, 1988). Como se ha señalado, además, reiteradamente, las comparaciones transnacionales no consiguen acotar unívocamente actividades homologables en contextos diferentes, teniendo en cuenta que mientras en algunos países determinadas prácticas están reguladas legalmente y son recogidas por las estadísticas oficiales, en otros esas mismas actividades son espontáneas y/o perseguibles. Esta heterogeneidad explica también no sólo la

disparidad en las cifras ofrecidas, sino el hecho de que los métodos y problemas de medición de la economía oculta ocupan una buena parte de la bibliografía sobre el tema hasta los primeros 80 y, sobre todo, que los ensayos sobre economía oculta de este período exhiban un furor taxonómico y un gusto por el matiz, que sigue siendo la mejor prueba de un objeto teórico elusivo.

No obstante, básicamente los métodos de cuantificación pueden agruparse en dos grandes categorías, en relación tanto con el fraude fiscal como con las estadísticas sobre el mercado de trabajo, los métodos directos, y los métodos indirectos (Jódar y Lópe, 1985: 187-200; Sanchís y Miñana, 1988: 10-14). Los métodos directos son, en principio, los que proporcionan mejores resultados, y se hacen en microobservaciones y trabajos de campo cuya complejidad está en función de las dimensiones territoriales abarcadas, y de la amplitud adquirida por la informalidad en el área estudiada. La encuesta sociológica, la entrevista en profundidad a informantes clave o a testigos privilegiados, e incluso la auditoría, son las técnicas más empleadas en este tipo de estudios. En cuanto a la evaluación del fraude fiscal, su abordaje se ha afrontado, fundamentalmente, por dos vías: 1) la evaluación del volumen de ingresos procedentes de actividades ilegales, sobre todo recurriendo a informantes clave (Trigo y Vázquez, 1983); 2) la evaluación de los ingresos ocultados en la declaración de la renta, para la que o bien se investigan una muestra de declaraciones, o bien se somete a encuestas específicas a

particulares o a unidades familiares, procedimiento éste último cuyas limitaciones son evidentes.

En lo que respecta al mercado de trabajo, la efectividad de los métodos directos depende de la extensión del área observada, y de la dificultad de extrapolar los datos referidos a otras áreas territoriales o a otras ramas productivas. Los procedimientos más frecuentes, sin embargo, han consistido en la aplicación del cuestionario oficial de las encuestas de población activa en zonas con fuerte presencia de economía y empleo sumergidos, utilizando encuestadores especialmente preparados, y contrastando los resultados obtenidos con los oficiales; o bien en utilizar cuestionarios alternativos que incluyan modificaciones en conceptos tales como el de "empleo" o "inactividad", con el fin de contrastar resultados. También se han conseguido resultados apreciables sometiendo a una muestra de población (individuos o unidades familiares) a una encuesta sobre el uso del tiempo, en cuyo contexto la realización de actividades productivas no convencionales sólo se revela de manera indirecta, disipando parcialmente los recelos de los entrevistados. Finalmente, la aún escasa investigación antropológica en los países desarrollados se decanta por acotar sectorial o espacialmente unidades de observación, y analizarlas en su totalidad desde diferentes perspectivas (Narotzky, 1989).

Los métodos indirectos suelen partir de las estadísticas nacionales, centrándose en algunos casos en variables monetarias, mientras que en otros se toman en consideración

diferentes aspectos. Centrándose en la economía monetaria, Gutmann (1980) ha intentado calcular el volumen de producción sumergida como porcentaje del PNB, estudiando la velocidad de circulación de la moneda, y evaluando la diferencia entre la velocidad "normal", y la "efectiva". Ahora bien, ni la producción e intercambio de bienes y servicios informales se realiza siempre para el mercado, ni implica necesariamente transacciones monetarias. Por añadidura, sus trabajos parten de la hipótesis de la inexistencia de economía sumergida en determinados períodos de referencia. En todo caso, la agria polémica que enfrentó a Feige y a Gutmann, o las sofisticaciones metodológicas de Tanzi, ponen de relieve no sólo importantes divergencias en los cálculos globales, sino evaluaciones totalmente distintas sobre su evolución. De todos modos, tal vez, entre los métodos indirectos no centrados en variables monetarias, el más sutil sea el llamado "método de los residuos", que consiste en la confrontación de datos estadísticos de procedencia diversa referidos a la misma unidad de observación con el fin de analizar sus contradicciones e inconsistencias.

Señalar, no obstante, los límites y dificultades de la cuantificación de la economía sumergida no implica que dichos estudios carezcan de sentido, ni que no cumplan funciones latentes. Al menos en áreas restringidas, las investigaciones cuantitativas pueden proporcionar un conocimiento bastante exacto del volumen de producción, empleo y renta ocultos, y contribuir a mejorar las estadísticas oficiales y las políticas

económicas destinadas a influir en la realidad de esas áreas. Tal es el caso en determinados mercados locales italianos, y el sentido de algunas investigaciones emprendidas en España, fundamentalmente en Cataluña y en la Comunidad Valenciana, pese a lo discutible de muchos de sus presupuestos de partida. Es indudable, sin embargo, que en lo que se refiere a contextos territoriales amplios - Estado-nación, ámbitos supraestatales - , la evaluación de la economía sumergida ha servido y sirve a objetivos ideológicos cuanto menos discutibles, cuyo fin último es devaluar las estadísticas oficiales desfavorables, y mostrar que el desempleo es menor que el contabilizado, que la inflación es más baja que la medida, que la renta real es superior a la oficialmente considerada y, en fin, que el crecimiento económico y, sobre todo, la vitalidad económica es más alta de lo que se admite. Adicionalmente, el hincapié en la correlación entre el aumento de la presión fiscal, el incremento de las regulaciones económicas y el crecimiento del sector público, por una parte, y la extensión de la economía sumergida, por otra, abona el terreno de una doble presuposición interesada. Primero, el de una empresarialidad aherrrojada por las regulaciones estatales, y cuyo carácter innovador reconoce en la economía sumergida el signo de un desfase entre los fines del sistema y los medios legítimos para perseguir esos fines. Segundo, en congruencia con la tesis anterior, la economía sumergida, como ha señalado entre nosotros Ybarra (1988), ha resultado ser el banco de pruebas práctico e ideológico de una desregulación del mercado de trabajo, que amenaza conquistas sociales duramente obtenidas en

el último siglo y medio, sobre el fondo de un creciente desempleo estructural.

Paradójicamente, en efecto, el desempleo estructural es el "leit motiv" de la adopción de un "modelo americano" de relaciones laborales que polariza las ocupaciones, y que genera el crecimiento de una masa ascendente de "trabajadores pobres" - aunque, eso sí, flexibles -, conforma las modernas exigencias de la acumulación de capital. Puesto que retomaré este debate más tarde, quisiera ahora simplemente destacar el papel que la informalidad ha cumplido en esa estrategia de flexibilización forzosa de la fuerza de trabajo, que utiliza el desempleo como señuelo retórico, y que concita el apoyo de una coalición antiinflacionista mucho más poderosa - en términos de poder - que la potencial coalición antidesempleo, mucho más numerosa.

En todo caso, estas primeras preocupaciones cuantitativas coinciden en el tiempo con la evidencia de que la crisis no es una crisis cíclica de corta duración, sino una crisis estructural, y que se traduce en un rápido crecimiento del desempleo, en fuertes tensiones inflacionistas combinadas con el estancamiento, en las dificultades de trasvase de mano de obra de la industria a los servicios y, en fin, para los fines que nos ocupan, en el crecimiento de los trabajos inestables o a tiempo parcial, y en la recuperación de formas de trabajo que se creían periclitadas.

Como ya he señalado, además, el período considerado conoce un desplazamiento de fases productivas y de actividades enteras

a países del Tercer Mundo con bajos salarios, o hacia áreas menos desarrolladas en los países avanzados. A su vez, dicha reorganización productiva a escala mundial, que intentaba combatir el robustecimiento de la posición negociadora de los asalariados estables en los países centrales, y la consecuente crisis de valorización del capital, fue hecha posible por una serie de factores interrelacionados, como pusieron de relieve tempranamente Fröbel et al. (1980). Primero, la posibilidad de fragmentación del proceso productivo, como consecuencia de la perfecta estandarización obtenida gracias al desarrollo de nuevas herramientas técnicas. Segundo, el desarrollo y abaratamiento de las tecnologías de transporte y comunicaciones, que permite realizar producciones, completas o parciales, en cualquier parte del mundo. Tercero, la ampliación del potencial de fuerza de trabajo barata, móvil, desechable, sin necesidad de cualificación, tanto en países terceros como en aquellos sectores de población excedente aún no integrada en el Estado Social en los centros capitalistas. Una especie, en fin, de "sector informal" interno, o de Tercer Mundo en casa, conformado por los "fuera de estatuto" (VV. AA., 1978), los trabajadores descualificados, los inmigrantes recientes, y los segmentos más débiles del mercado de trabajo: mujeres, jóvenes, jubilados, sectores rurales con bajos ingresos monetarios, inmigrantes, etc.

En dicho período, de hecho, pese al decrecimiento del empleo total en el sector manufacturero y en la economía global, persiste la lenta pero constante incorporación al

trabajo, verificándose una significativa feminización del sector manufacturero de bajos salarios, de los servicios descualificados, y de los empleos precarios o a tiempo parcial, como harán notar Pahl (1983, 1984), y Gershuny y Pahl (1985).

Por supuesto, desde finales de los 70, dichas tendencias discurrían en paralelo a cambios profundos en las formas de intervención del Estado en la economía, como consecuencia no sólo de la "crisis fiscal" (O'Connor, 1981) sino de un abigarrado pero nutrido frente de críticas al Estado del Bienestar, inculcado como agente fundamental de la crisis, en función de sus supuestos efectos perversos redistributivos. Así, ya durante los 80, la reflexión se desplaza en relación con otras temáticas - el control de la inflación, la recesión mundial y sus causas, la crisis del Estado Providencia -, así como respecto a las variaciones en el coste de reproducción de la fuerza de trabajo, las políticas sociales de los Estados industriales, y el riesgo de una dualización social, como consecuencia tanto del descompromiso social del Estado como de la nueva relación que el vasto y creciente campo de lo informal instituye con el Estado y el mercado.

Sin embargo, en fechas tan tempranas como los últimos años de los 70 y los primeros 80, la literatura económica y sociológica italiana sobre el cambio industrial llamará la atención sobre un conjunto de fenómenos novedosos. Bagnasco identificará una Tercera Italia, por igual alejada del modelo de la Italia del noroeste - el triángulo Milán, Turín y Génova -, y del Mezzogiorno atrasado, en el que observa un tipo de

crecimiento que no tiende a la concentración (Bagnasco, 1977). Becattini, por otra parte, retomará la problemática de los "distritos industriales", planteados como una alternativa "igualmente moderna" a la gran empresa por Alfred Marshall a fines del siglo pasado (Becattini, 1979). Brusco definirá los perfiles de un "modelo emiliano" que combina desintegración productiva e integración social (Brusco, 1980; Capecchi, 1988). Saba, en fin, entonará el panegírico de la informalidad presente en dichas regiones, en la medida en que lejos de ser una adaptación regresiva, un modo de defensa de pobres y marginales frente al desempleo y la crisis, encierra lecciones positivas, mostrando una superior flexibilidad y adaptación a las nuevas exigencias productivas y a la incertidumbre inherente a los cambios en curso (Saba, 1981).

Con predominio de pequeñas empresas, en efecto, dichas regiones del Centro y del Noreste de Italia (Emilia, Toscana, Umbria, Las Marcas, Trentino, Friuli, Veneto), no sólo sufren menos devastadoramente la crisis del empleo, sino que salvaguardan y promueven una movilidad social clausurada en otras regiones económicas con predominio de la gran empresa, experimentan nuevas conexiones entre las diversas fases del proceso económico, y favorecen una profesionalidad absolutamente imposible en la cultura fordista, permitiendo además la persistencia de mecanismos de enculturación productiva idiosincráticos y la continuidad de las culturas locales.

Es decir, para resumir, lejos de ser un simple resto incompleto y fallido de un modelo de desarrollo unidireccional y dualista, en el que la gran empresa es observada como el único agente activo, permaneciendo las pequeñas empresas subordinadas a las decisiones tomadas en el sector avanzado, dichas experiencias son reconsideradas tanto en su futuro y potencialidades como en cuanto posible alternativa al fordismo, incluyendo las ventajas decisivas de un uso flexible de la fuerza de trabajo a través de la informalidad.

En este nuevo contexto intelectual, la economía sumergida es vista, así, como un modelo de integración entre empresas - entre grandes y pequeñas empresas, a través de la descentralización o de las subcontratas, pero también de pequeñas empresas entre sí - que puede favorecer las condiciones de eficacia y competitividad del sistema industrial, deteriorado por la inflación y por el descenso de la demanda a nivel mundial. Sobre este suelo, ya fertilizado, florecerá una comprensión más rica de la informalidad en años posteriores, produciéndose, además, una cierta convergencia en la comprensión del problema desde perspectivas, intereses, y ámbitos de estudio muy diversos

LA ECONOMIA INFORMAL. TRABAJO Y POLITICA EN LOS 80

La base de esa nueva comprensión es, sin duda, la literatura italiana del anterior período sobre la Tercera Italia - aún sin olvidar las aportaciones españolas ya señaladas, y las no menos importantes francesas por citar, sobre las que volveré más tarde -, y su insistencia en que el trabajo negro, la evasión fiscal y una extraordinaria flexibilidad del trabajo eran rasgos característicos del sistema productivo tan exitosamente desarrollado durante los años posteriores a la crisis. En los 80, sin embargo, esa misma literatura insistirá en señalar que el trabajo informal y la economía sumergida sólo fueron instrumentos temporales para estabilizar un modelo de crecimiento que, basado en un gran número de pequeñas empresas, logró finalmente autofinanciar su crecimiento y mantener su independencia, en competencia con la gran industria (Bagnasco, 1988; Triglia, 1987, 1991; Costa Campi, 1992).

Consolidado el modelo, la estrategia dominante en las regiones de industrialización difusa consistió, en efecto, en una creciente formalización de las condiciones de empleo, con objeto de colmar la brecha entre los costes ocultos y las rentas declaradas y, en consecuencia, de evitar altos tipos de imposición en los beneficios. Al contrario además que en las regiones dominadas por la gran empresa, en dichas áreas el desempleo es bajo, la sindicalización alta, y los salarios y la productividad elevados, como consecuencia de una cultura

tecnológica difundida y de presiones socialmente estructuradas en favor de una constante innovación.

En tales condiciones, la discusión italiana sobre la informalidad se desplaza al Mezzogiorno atrasado (Mingione, 1983, 1986), e incluso a la Italia del noroeste (Bagnasco, 1987), mientras que la literatura autóctona sobre la Tercera Italia girará elegantemente la vista sobre las condiciones sociales y políticas que condicionaron el éxito del modelo económico "difuso".

Sin embargo, durante los 80, la sociología anglosajona empezará a hacerse eco de la discusión italiana, traducida en esos años al inglés, mostrando un súbito interés por relaciones sociales de producción que no podían ser comprendidas ni estudiadas sobre la base del paradigma dualista de desarrollo económico. Que dicho interés por los determinantes no económicos del éxito económico, y de la economía sin más, coincida con el incontestado dominio del monetarismo en la política económica de los países avanzados, el descompromiso del Estado, y el imperialismo teórico de la economía clásica, que coloniza incluso los tradicionales "themata" sociológicos, y que induce la adopción de un modelo de racionalidad a través de ese moderno Caballo de Troya que resulta ser "el individualismo metodológico" (Becker, 1987; Roemer, 1982; Elster, 1990; Coleman, 1990), no es sino una ironía histórica, cuyo sentido profundo sólo podrá determinarse en el futuro.

Resulta evidente, sin embargo, que en 1982 Sabel se ocupará sobre la discusión de la Italia contemporánea en "Trabajo y Política" (Sabel, 1985), y que el modelo de la Tercera Italia será el punto de referencia de la "Segunda Ruptura Industrial" (Piore y Sabel, 1990), publicado en 1984, y cuya incisiva influencia se extenderá hasta los 90, tanto si se está a favor como en contra de sus tesis. También de esas fechas es el histórico artículo de Sabel y Zeitlin (1982), que preludia las tesis de la Segunda Ruptura Industrial.

No creo ser injusto, sin embargo, si mantengo que el verdadero punto de partida para una puesta al día multidisciplinar de las problemáticas suscitadas por la informalidad, fue el congreso sobre "Economía informal, conflictos sociales y futuro de las sociedades industriales", celebrado en Frascati en Noviembre de 1982, y cuyas espléndidas aportaciones fueron recogidas en "Inchiesta", 59-60 (1983), y más tarde en Bagnasco (1986). Dicho congreso no sólo representó la ocasión para una sólida presentación del estado de la cuestión en el mundo desarrollado, sino que en él se suscitaron casi todos los asuntos que aún hoy conforman el vasto mapa de la informalidad y, por supuesto, dio a conocer las tesis de algunos de los autores cuya influencia sigue siendo esencial en la conformación de la problemática actual, incluyendo una actualización de los estudios sobre la familia y el trabajo "fantasma", como Illich denominara al trabajo doméstico.

Desde el área anglosajona - para volver a la reconstrucción de la trayectoria intelectual del problema en ámbitos diversos

-, las interpretaciones más sugerentes sobre el fenómeno de la informalidad fueron las avanzadas por Gershuny y Pahl, cuyos puntos de vista, en aquel entonces, pueden resumirse del siguiente modo. Para Gershuny (1979; Gershuny y Miles, 1988) el cambio tecnológico en las sociedades desarrolladas es el factor decisivo, tanto en las nuevas tendencias de desarrollo económico como en la innovación social. Ahora bien, en las sociedades postindustriales, lejos de haberse incrementado la demanda de servicios directos, conforme a los supuestos de la Ley de Engel, el cambio tecnológico habría afectado a las formas de obtener servicios para el consumo de masas, proporcionando los medios para lograr un incremento en la provisión "industrial" de servicios informales y para el autoabastecimiento.

Las nuevas tecnologías ligeras y de fácil uso, y los cambios en las formas de acceso a los servicios, habrían contribuido así al incremento de las actividades de autoabastecimiento en pequeña escala y a la difusión de prácticas informales, como respuesta a la inflación, a la crisis del empleo, y a la rigidez y homogeneización del trabajo formal y del consumo. El sector informal es interpretado, en consecuencia, como una posible opción entre las estrategias de supervivencia que se ofrecen a las familias en los países desarrollados, teniendo en cuenta que, bajo ciertas condiciones, los procedimientos basados en el bricolaje, el "hágalo Ud. mismo", o las actividades informales, no sólo son algo ventajoso desde el punto de vista económico, sino la mejor

forma, o incluso la única a veces, de obtener ciertos servicios, escasos por la crisis de los oficios, con la rapidez y la calidad debidos.

Es innecesario señalar hasta qué punto dichas tesis son deudoras de una visión ingenua, interesada o no, de la "sociedad de la información" (Tortosa, 1991), y el modo en que subestiman la muy desigual difusión de las tecnologías entre las diversas clases y áreas geográficas, el uso regresivo de la informalización y de la tecnología en las políticas gubernamentales y empresariales vigentes, o los efectos perversos y reactivos que dichas tendencias producen en relación con el subconsumo y, en consecuencia, con el empleo y con la actividad económica. Sin embargo, más profundamente, al hacerse eco de la creciente importancia de actividades informales no reguladas ni controladas por el Estado, y de los cambios experimentados en la provisión de servicio, Gershuny y Pahl propusieron la distinción, bajo régimen de una economía global, de "tres economías", que conceptualizaron inicialmente como "sectores" dentro del capitalismo: la economía formal, la economía sumergida u oculta, y la economía doméstica, familiar o comunal, estando estas dos últimas estrechamente vinculadas a la informalidad (Gershuny y Pahl, 1983).

Esta importante distinción fue recogida, historiada y desarrollada más tarde por Pahl en un libro que estaba llamado a obtener honda influencia en los estudios sobre la informalidad - "Divisiones del Trabajo" (1991) -, cuya primera edición inglesa está fechada en 1984, y del que nos ocuparemos

en detalle más tarde, al constituir uno de los hitos en la roturación del territorio de la informalidad. Antes, no obstante, de exponer las tesis de Gershuny y Pahl, referentes tanto a las tendencias a la terciarización y a su asociación con la informalidad como al desplazamiento sociologista de la problemática en Pahl - de los "tipos de economía" a las "formas de trabajo" -, quisiera insistir, no obstante, en una conclusión central, deducible de la obra de ambos autores, y que será objeto de ulteriores indagaciones entre los teóricos de la informalidad.

Una consecuencia inevitable, en efecto, de la división de la economía en tres grandes sectores, es en primer lugar, la renuncia a conceptualizar el desarrollo como un hecho unidireccional, desde una fase de dependencia casi absoluta de la producción del sector primario a la producción manufacturera, y de ésta a los servicios. Tampoco, desde este punto de vista, es correcto pensar en una transición unívoca de sociedades en las que las relaciones económicas se funden con relaciones sociales tradicionales a otras sociedades en las que las relaciones sociales están basadas esencialmente en las economías monetarias y en los intercambios económicos formales. En lugar de un flujo lineal en la transformación de actividades económicas debería hablarse, con mayor propiedad, de pequeñas transformaciones y de una desigual e irreversible distribución de la actividad económica entre los tres sectores. La dirección de esos flujos, por otra parte, vendrá determinada por las condiciones técnicas o, más genéricamente, sociales, en la

producción de determinados bienes en determinados momentos históricos.

Paradójicamente, la tecnología juega en la actualidad, un papel fundamental en esta redistribución de la actividad económica entre los tres sectores, que debería prevenirnos frente a interpretaciones simplistas. La colada, por ejemplo, pasó primero del sector doméstico al sector formal, a través de las lavanderías industriales, para volver al ámbito doméstico con las lavadoras automáticas. Por el contrario, los bienes y servicios dependientes de los viejos oficios - fontanería, electricidad, carpintería, etc. -, que se obtenían en el mercado, tienden crecientemente a realizarse en el ámbito doméstico, como consecuencia de la difusión de pequeñas tecnologías ligeras y baratas. No es imposible que, en razón del alto coste de los servicios - de su "enfermedad de costes" en expresión de Baumol -, y de la dificultad para incrementar substancialmente la productividad en muchos de ellos, fundamentalmente en los servicios personales y sociales, en un futuro próximo conozcamos parecidas tendencias a la innovación social en servicios finales, tales como los servicios domésticos y del ocio, en las "comunicaciones", en la educación e, incluso, en el campo médico, como predijera hace ya tiempo Attali. De hecho, los ejemplos actuales abundan ya.

No se trata, por supuesto, de negar que la producción familiar o comunal ha ido perdiendo importancia en beneficio del sistema fabril, o de la asunción por el Estado de determinados servicios, sino de reconocer que esta tendencia no

es constante, y que pueden darse circunstancias en las que se invierte la situación y en las que la producción familiar o comunitaria asumen una nueva relevancia. En una perspectiva histórica, además, como veremos en posteriores capítulos, es necesario además llamar la atención sobre varios hechos. Primero, la confusión entre "trabajo" y "empleo" es relativamente moderna, y cobra peso en el marco del familiarismo burgués, que desvaloriza el trabajo doméstico y otras formas de trabajo no remunerado pero esenciales (Segalen, 1988; Wallerstein, 1988; Pahl, 1988). Segundo, la unidad de supervivencia ha sido tradicionalmente el grupo doméstico, que combina formas y fuentes de trabajo, organiza su división interna, y que a través de estrategias familiares complejas y cambiantes, conforma un sistema de relaciones sociales básicas, que, como veremos, no se limita a adaptarse pasivamente a los imperativos económicos, sino que retroincide en áreas más amplias, como la economía, la política, la transmisión cultural o la estratificación social (Smith, Wallerstein y Evers, 1984). Tercero, la evolución de las formas de trabajo sugiere, en efecto, que el período de pleno empleo de la posguerra, entre los años 50 y 70, constituye una especie de "anomalía histórica". De hecho, hasta ese momento, y en los mismos países avanzados, coexisten una gran variedad de formas y fuentes de trabajo, y de estrategias familiares, que incluyen la economía de subsistencia o autosuficiente, los trabajos esporádicos y el trabajo asalariado (Pahl, 1984).

Este equilibrio en el desequilibrio entre formas de trabajo tradicionales y modernas se empieza a romper en los Estados Unidos en los años 20 de este siglo, y tras la Segunda Guerra Mundial en Europa, sancionando una rígida división de roles sexuales, y promoviendo la internalización de las disciplinas del tiempo y de los hábitos del trabajo fabril asalariado, típicos del "obrero masa" fordista, del "pequeño trabajador infatigable" (Gaudemar, 1981). En muchos sentidos, pues, la situación de trabajo en los 80 recuerda las vulnerabilidades previas a la gran época de las regulaciones del modelo de acumulación de la posguerra. Es decir, el empleo asalariado disminuye, y se torna inestable y precario. Cierta capacidad de autobastecimiento de las familias es recuperada, con significados diversos, según líneas de estratificación clasista: supervivencia para los excluidos y los trabajadores pobres, autorrealización expresiva en los estratos medios. El trabajo se torna "fluido", pierde "visibilidad, localización, densidad y límites temporales" (Gallino, 1989: 129), y la disciplina laboral y horaria del trabajo asalariado se relaja, como consecuencia de transformaciones técnicas, organizativas y sociales, en varias direcciones, según los intérpretes: en una dirección más abstracta, pero más estricta, según los críticos de la izquierda; en una dirección liberadora, menos estrecha y automutilante, según otros autores de orientaciones políticas antagónicas entre sí, dependiendo de las variables económicas, políticas y sociales involucradas en la discusión. Al fin y al cabo, como señaló Gallino en su intervención en el citado

Congreso de Frascati, la difusión de las actividades informales puede ser vista simultáneamente como:

"a) un resultado inevitable del desarrollo de la economía del capitalismo tardío; b) una elección libre y creadora de innovación social; c) un conjunto de pequeñas recetas para la supervivencia; d) un retorno a relaciones sociales premodernas con el apoyo de tecnologías modernas" (Gallino, 1983: 7).

A mediados de los 80, además, empieza a definirse una cierta convergencia en la comprensión de la informalidad, menos sesgada por las diferenciadas preocupaciones según espacios geográficos y económicos, de la década anterior. No pretendo sugerir, por supuesto, que la situación de la informalidad sea equiparable, ni aproximadamente, en los países centrales y en los periféricos. Sucede, simplemente, que, a la difusión e intercambio de conocimientos teóricos y estudios de caso, se superpusieron unas ideas-fuerza, un conjunto de presuposiciones básicas sobre la sociedad y la economía, que conformaron el debate teórico y político en los 80.

Una de esas ideas-fuerza es la de la "flexibilidad", concepto que se asocia negativamente con el peso de las regulaciones estatales e institucionales y que, como ha señalado Pollert, procede más del ámbito del "management" que de los estudios sobre relaciones laborales (Pollert, 1988). Otra es la reivindicación del "mercado" como el mecanismo más apto para una asignación eficiente de recursos, y para la

consecución de un crecimiento coartado por los procesos de institucionalización. Así, para numerosos teóricos sociales, sensibles al cambio de rumbo en el pensamiento económico, desde el keynesianismo hacia el liberalismo y las políticas de oferta, la lección deducible de las situaciones de subdesarrollo y de las experiencias de la informalidad es que la senda del crecimiento económico no pasa por el Estado y por la institucionalización de las actividades económicas, sino por el libre desarrollo de un mercado autorregulado cuya mediatización explica su baja eficiencia en las situaciones en las que formalmente existe y articula la economía local. El mercado, en fin, no es parte del problema, sino su solución.

Son innumerables las tomas de postura en favor de esta tesis, que rápidamente se abre paso también en las instituciones económicas oficiales estatales y supraestatales. En Europa, por ejemplo, las primeras discusiones sobre las relaciones entre informalización y Estado surgen no sólo del entorno, digamos, "filopatronal", que tiende a explicar la emergencia del fenómeno por los incrementos salariales de los 70, el crecimiento de los impuestos y la rigidez de las relaciones laborales. Paradójicamente, una visión positiva de la informalidad se esboza también desde posturas de izquierda, en una gradación que va desde la socialdemocracia (Delors, 1979; Rosanvallon, 1981) al radicalismo "alternativo" (Gorz, 1980, 1982, 1986; Huber, 1983, 1988), pasando por los que ya entonces reivindican a la sociedad y a los movimientos sociales frente al Estado (Aznar, 1981; Roustang, 1982; Minc, 1982).

Desde esta óptica es importante destacar también la crítica feminista a las conflictivas relaciones entre la economía doméstica y comunitaria y el Welfare (Balbo, 1980), por una parte, y las críticas explícitas o implícitas sobre la crisis del Estado-Providencia, por otra, no sólo fiscal (O'Connor, 1981), sino organizativa y cultural, en sus funciones tanto directamente productivas como reproductivas y de legitimación (Habermas, 1973; Offe, 1990). En Francia, sin duda, las polémicas sobre la consideración del papel del Estado cobran sentido en el contexto del ascenso al poder de la izquierda, y de un Programa Común que pronto se verá confrontado con la dura realidad y con las incertidumbres del período. En Italia, la informalidad, también desde la izquierda, es considerada una respuesta "localista" a una burocracia estatal omnipresente y asfixiante, pero profundamente ineficaz y corrupta, de la que afortunadamente se sustraen amplias áreas productivas y reproductivas. Una prueba, en fin, de la vitalidad de la sociedad contra el Estado, y de la rebelión de los individuos frente a la intrusión político-administrativa, incapaz a un tiempo, de hacerse cargo de las nuevas demandas de sujetos individuales y colectivos, y de satisfacer las antiguas.

En la Europa central y del norte, la economía sumergida se considera igualmente una respuesta a un Estado Protector, que sobrerregula la actividad económica y genera sentimientos de dependencia y de heteronomía en los individuos respecto a las agencias estatales, prefiguración de la "jaula de hierro"

burocrática que agosta la espontaneidad y la iniciativa individuales.

En el sur de Europa, en los países de industrialización reciente, las pequeñas e ineficientes unidades productivas, protegidas de la competencia en el anterior período, no pueden soportar el sobrepeso de las regulaciones estatales democráticas y la creciente presión fiscal, en el contexto de una rápida integración y apertura económicas, y de las crecientes expectativas de amplios estratos de la población en el nuevo marco democrático. El efecto final del desajuste entre el desarrollo de una legislación y una normatividad estrictas, y una baja capacidad productiva, es así, la aparición de un mercado de trabajo paralelo o negro, en el que tales normas pierden tácitamente su vigencia. La existencia misma de una fuerte economía paralela en los países socialistas es, en fin, la mejor prueba de que las presiones del mercado desbordan las regulaciones más estrictas.

A mediados de los 80, sin embargo, las críticas teóricas desde la izquierda al Estado pierden todo referente político efectivo, ante la ortodoxa gestión de la crisis por las socialdemocracias del sur de Europa y la creciente pérdida de influencia de la socialdemocracia angloescandinava y centroeuropea, y la "fluidez liberal", simplistamente concreta, se impone frente al abigarramiento izquierdista, heterogéneo y abstracto. Un exponente europeo de este cambio de rumbo es Sauvy (1985), para quien las actividades económicas no oficiales han existido en todos los tiempos y en todas las

mitologías, en el mismo sentido en que la ilegalidad es contemporánea de la existencia de la ley. Es la existencia de una minuciosa reglamentación productiva, y la confusión perversa entre trabajo y empleo fijo, lo que permite que, entre los intersticios de las normas, florezca el trabajo ocasional e intermitente, a menudo como el complemento del trabajo fijo, y la misma economía delictiva.

Para Sauvy, en fin, cualquier tipo de rigidez - salarial, laboral, legislativa, corporatista, administrativa, etc. - es por naturaleza inductora de actividades clandestinas, sobre todo si coincide con un paro legalmente sobrestimado, consecuencia de las rigideces mencionadas, con la reducción del tiempo de trabajo, más aparente que real, y, en general, con un cierto laxismo o disminución del control en las reglas.

También en Latinoamérica, la original impronta de Hart fue rescatada, en un sentido novedoso, por el economista peruano Hernando de Soto, en un libro que significativamente llevaba el título de "El otro Sendero" (de Soto, 1986). En dicho libro, de Soto vinculó los orígenes de la informalidad en Latinoamérica no al exceso de la oferta de trabajo, sino a la excesiva regulación económica. Por supuesto, la masiva migración a las ciudades en décadas anteriores proporcionó la base demográfica para la economía informal, pero no fue su número el que convirtió a los emigrantes rurales a las ciudades en trabajadores informales, sino las barreras legales que impedían su participación en la economía regular. Puesto que el Estado "mercantilista" latinoamericano garantizaba el privilegio de la

participación en la economía regular sólo a una reducida minoría, la informalidad fue la respuesta popular a las barreras legales que las élites urbanas, en connivencia con el Estado, opusieron a su inserción competitiva en la economía oficial.

No se trata, por tanto, de negar, en coincidencia con las teorizaciones de la PREALC, que las actividades económicas informales fueran originariamente un mecanismo de supervivencia de los pobres y excluidos, pero gradualmente se expandieron en respuesta a las rigideces y limitaciones del Estado mercantilista, al punto de constituir una alternativa eficiente y poco costosa de provisión de bienes y servicios a través de pequeñas empresas, y de convertirse en el auténtico motor de la actividad económica, pese a la hostilidad de las élites dominantes. De acuerdo con de Soto, pues, la inobservancia, por parte de la economía popular, de las restricciones legales, supone una crítica - más aún, la subversión práctica, en acto - de la regulación económica. Más que un mecanismo de supervivencia en respuesta a una insuficiente creación de empleo, la informalidad representa la irrupción de la economía "real", de las presiones competitivas del mercado, en una economía encorsetada por la regulación mercantilista. Desde esta óptica, el empresario informal no es un agente marginal, que ocupa nichos económicos caracterizados por una baja productividad y eficiencia, sino un héroe schumpeteriano que sobrevive y prospera pese a la oposición del Estado.

El problema, en fin, de muchos países subdesarrollados no residiría, desde esta óptica, en su inserción subordinada y dependiente en la economía mundial capitalista, sino en su insuficiente inserción, en el escaso desarrollo de la economía de mercado, como consecuencia del proteccionismo interno, a través del arancel y las restricciones cuantitativas, y de las primas a la exportación, que deforman la estructura económica interna y concentran las ventajas en los sectores vinculados al Estado. Ahora bien, reemprender una senda posible de crecimiento supone en consecuencia dismantelar las prolijas e injustificables regulaciones estatales - un modo de protección de las élites frente a la competencia de los informales -, de modo que la economía popular pueda florecer y convertirse en el centro efectivo de numerosas actividades industriales y de servicios.

Por supuesto, las tesis implícitas mantenidas en dicha discusión rebasan con mucho los intentos de comprensión de la informalidad, y suscitan numerosos interrogantes históricos, frecuentemente utilizados como munición en las adversarias teorías sobre el desarrollo económico. Puesto que discutiremos más tarde algunos enfoques recientes sobre las estrategias de desarrollo económico, recordaré ahora simplemente que la conceptualización de de Soto, en muchos aspectos semejante a las predicciones de Sauvy sobre la "economía de mañana", obtuvo una inmensa influencia en las instituciones económicas oficiales y en numerosas agencias de desarrollo, al calor de los nuevos aires neoliberales. Pospondremos también, sin

embargo, la discusión de sus tesis, a las que cabe oponer numerosas objeciones teóricas, y abundantes anomalías empíricas, no contempladas en su conceptualización de la informalidad.

Creo, no obstante, que en la segunda mitad de los 80 se perfilan ya dos estrategias alternativas en la comprensión de las economías no oficiales, cuyas repercusiones teóricas desbordarán ampliamente el acotado campo de lo oculto o de lo sumergido. La primera, políticamente dominante y amplificadas por el manufacturado consenso de los medios de comunicación, insistirá en la virtud económica del mercado, abriéndose paso incluso en el medio hostil de las estrictas regulaciones y de las barreras legales, en el contexto de un rápido cambio técnico y organizativo. Para los "utópicos postindustriales integrados", además, dicho cambio se inserta en una transición más amplia y compleja desde las viejas sociedades industriales a las nuevas sociedades de la información, un cambio geológico, que literalmente haría chirriar los engranajes de los últimos siglos (Frankel, 1989). En su versión "pop" más atenta e influyente (Toffler, 1982, 1990), todas las instituciones forjadas al calor del industrialismo, incluyendo la guerra y los sistemas políticos, están en crisis o en proceso de reestructuración, incapaces de controlar la aceleración de las mutaciones en curso. Los cambios en el trabajo o la reemergencia de la informalidad no serían, así, sino la espuma de un vasto maremoto que sacude la distribución del poder entre los viejos Estados-nación, el equilibrio interno de los mismos,

las fuentes del poder social y los recursos estratégicos, y que prologa sus amenazantes vibraciones sobre todos los sistemas de relaciones sociales asentados a lo largo del último período histórico.

Así, al final de la década, imbuidos del temblor lírico que es común en las producciones del nuevo "gay saber", Castells y Portes describirán los procesos de informalización en occidente como sigue:

"El proceso de institucionalización de las actividades económicas se reduce, redes horizontales, no burocracias verticales, parecen ser los nuevos modelos de organización eficiente. La subcontratación predomina sobre los convenios sindicales en numerosos sectores industriales ... Legiones de trabajadores aspirantes ingresan en el mercado de trabajo accidental, en el que está surgiendo un nuevo tipo de empresarios. La economía informal implica simultáneamente flexibilidad y explotación, productividad y abuso, empresarios agresivos y trabajadores desprotegidos, liberación y codicia. Y, por encima de todo, una desregulación del poder institucionalizado conquistado por el trabajo, con mucho sufrimiento, en las luchas de los dos últimos siglos" (Castells y Portes, 1989: 11).

Por supuesto, también para ellos la "historia está llena de sorpresas" cuando observan la eclosión de las actividades informales en contextos económicos y sociales diferentes, el auge del autoempleo en detrimento del trabajo asalariado, o el

derrumbe de la contratación regular frente a la subcontratación y el empleo precario, pero insistirán adecuadamente en que la inserción de viejas formas productivas y de relaciones sociales en aparente desuso en un nuevo contexto histórico, convierte dichas viejas prácticas, de hecho, en algo nuevo, en la medida en que las relaciones sociales pueden ser definidas solamente en relación con su contexto histórico específico. Ahora bien, en las últimas décadas lo significativo, en su opinión, es que la informalidad crece también en las altamente institucionalizadas economías de los países avanzados a expensas de las relaciones formalizadas de trabajo, modificando las fronteras institucionales entre lo formal y lo informal, y cuestionando las que parecían tendencias firmemente asentadas de cambio social, según las teorías dominantes sobre el desarrollo, tanto en la derecha como en la izquierda, aunque es forzoso reconocer que en una economía de mercado ideal, como la propugnada por la economía clásica, sin regulaciones de ningún tipo, la distinción entre lo formal y lo informal carecería de significado. Una vez más, en consecuencia, podría leerse la informalidad como la "venganza" de las presiones competitivas de mercado frente a los intentos de defensa, por parte de la sociedad, de sus impactos, bien a través de sus propias redes y estructuras de apoyo, bien a través del Estado (Polanyi, 1989).

La segunda estrategia de comprensión de la informalidad, parte, por el contrario, del cuestionamiento del paradigma del mercado, aunque huelga decir que su influencia en los círculos que elaboran la política económica y en las agencias de

desarrollo es marginal, constituyendo una especie de demostración negativa de la adaptabilidad social a las presiones de mercado. Tiene su origen, desde luego, en la insatisfacción respecto a las teorías dominantes sobre el desarrollo económico, y considera que su inatención a las actividades informales, a las diversas formas de autoabastecimiento, al papel económico de la economía doméstica y a las estrategias de los grupos familiares, o a la importancia de los vínculos étnicos, ha sido el imprescindible requisito de su elegante poder explicativo desde sus mismos orígenes (Ferman et al., 1987). Sostiene que, fascinados por una implícita teleología del progreso, los paradigmas dominantes sobre el desarrollo han acentuado una tendencia estructural a la industrialización y a la proletarización, que pasaba sobre ascuas ante el hecho de que los "proletarios" - aquéllos que dependían en exclusiva de un salario para su subsistencia - fueran una fracción menor de la fuerza de trabajo, en presencia de la masiva persistencia del pequeño productor, del campesino medio, del arrendatario, del aparcero, del bracero o, incluso, del siervo o del esclavo (Wallerstein, 1988, 1991). Propugna, en fin, una reconceptualización del trabajo, de la sociedad, y de la misma actividad económica que ponga de manifiesto que sin el conjunto de actividades humanas productoras de bienes y servicios, fuera de los circuitos regulares, sin el concurso de actividades económicas y extraeconómicas desarrolladas en el interior de la familia, o en el ámbito de relaciones vecinales y comunitarias sin ánimo

de lucro, la economía oficial no podría sobrevivir un solo instante (Gallino, 1983).

Existe, pues, en opinión de los teóricos adscribibles a esta perspectiva, un continuo intercambio, una contigüidad entre lo formal y lo informal que excluye la relación de la actividad económica a la economía formal - la vinculada a la relación oferta/demanda/precio -, y la desvinculación de los problemas de la producción y de la reproducción. Pues si en términos monetarios el aporte de la economía doméstica se evalúa entre un 25 y un 30% del PNB en los países avanzados (Durán, 1987, 1988), el conjunto de las actividades formales bien podía ascender a casi la mitad del mismo en dichos países, y ser substancialmente superior en los periféricos.

La consideración de estos hechos es, en consecuencia, vital para una correcta comprensión teórica, y para un gobierno global de la economía que no excluya actividades esenciales para el mantenimiento de la vida. Más aún, como señalará Pahl convincentemente, los intentos por diferenciar distintos tipos de economía en el marco de una economía global, articulada por la moneda, el sistema bancario y las relaciones de mercado, conducen a percepciones engañosas, cuya adopción proviene de la adopción de una perspectiva economicista, gerencial o administrativa, por motivos ideológicos o políticos, pero poco útil sociológicamente (Pahl, 1990).

En lugar de hablar de economía formal e informal, con el fin de discutir su articulación y estructura en diferentes

espacios económicos - como si tuvieran una base fija, y las observaciones y conclusiones, las categorías conceptuales y las variables de medida, se refirieran a la misma "cosa" -, Pahl propondrá, así, sustituir la discusión sobre la economía informal por la identificación de "diversas formas de trabajo", imbricadas en relaciones sociales que pueden ser estructuradas por las pautas de dominación generadas por el sistema capitalista y los principios de mercado, pero también por la reciprocidad y las jerarquías sociales de edad, sexo, parentesco, vecindario y grupo informal, como puede verse en el cuadro 2.

Forzoso es reconocer, sin embargo, que dicha perspectiva no es dominante ni siquiera conceptualmente, aunque ha conocido un rápido desarrollo en los últimos años, en relación con una emergente disciplina, la socioeconomía, cuyos principios teóricos expondremos en el próximo apartado.

FORMAS DE TRABAJO

FORMA DE TRABAJO	DESCRIPCION	RELACION SOCIAL	CONTRAPRESTACION	REGULACION	EFEECTO EN EL INDIVIDUO
EMPLEO	Venta de la fuerza de trabajo a un empresario a cambio de un precio	- Relaciones de producción capitalista. Empresario / Empleado - Uno (Empresario) obtiene beneficios	- Dinero - Valor cambio -	La relación: empresa / empleado está regulado por el Estado (horario, vacaciones, jubilación, salarios, prestaciones sociales, etc.)	- Enajenación de objeto de su trabajo. - Con el dinero obtenido aumenta su capacidad de consumo.
AUTOEMPLEO	Servicios ofrecidos directamente a cliente a cambio de un precio	- Relac: capitalistas de mercado. - El autoempleo obtiene beneficios.	- Dinero - Valor cambio -	La relación: autoempleo / cliente, es tá regulada por el mercado.	- Produce dinero, aumenta capacidad de consumo. - Menos alienante que el empleo.
SOCIAL O COMUNITARIO	Producción artesanal o de servicios para vecinos o parientes	- Relación basada en la RECIPROCIDAD, todos quedan igual. - Pequeños círculos solidarios	Las relaciones están reguladas por las tradiciones, usos y costumbres.	- Producen poco dinero. Poca capacidad de consumo. - Realiza personalmente.	

Cuadro 2. FUENTE: Elaboración Propia.

ALTERNATIVAS TEORICAS EN LOS 90. DE LOS ENFOQUES ESTRUCTURALES A LA SOCIOECONOMIA.

Como ya he señalado, en los 80 se registrará un cambio en los modos de afrontar la informalidad que, muy esquemáticamente, puede describirse como un desplazamiento de los iniciales afanes cuantitativistas a problemáticas más analíticas, bajo el influjo del modelo de la Tercera Italia. Los intentos de cuantificación, sin embargo, nutridos por la crisis fiscal y el galopante incremento del paro, se prolongan hasta nuestros días, pero la disparidad de las evaluaciones disponibles y el carácter analíticamente residual de las categorías conceptuales empleadas, ha permitido que se abrieran paso otras perspectivas que, para resumir, denominaremos "estructurales" o "cualitativas".

En términos genéricos, las perspectivas cualitativas están menos preocupadas por los problemas fiscales y las medidas de política económica, aunque no los excluye, que por las fluidas relaciones entre la economía formal e informal, y el impacto de ésta última sobre la estructura socioeconómica en su conjunto. A tal fin, los sociólogos y economistas adscritos a este enfoque son sensibles no sólo a la génesis y estructura de la economía formal en sentido estricto - como forma económica, como mecanismo de producción e intercambio -, sino también a los equilibrios no contractuales que sostienen dichos intercambios. Se hacen eco, así, no ya únicamente de los desgarros y suturas del tejido económico, sino de su inserción

en relaciones sociales más amplias, que involucran a sujetos sociales diversos - la familia, las redes de parentesco, las instituciones políticas y sociales, las asociaciones sindicales y de clase, los vínculos de solidaridad -, y que saturan el espacio de la economía, pese a su exclusión violenta en el "mainstream" del discurso económico.

No se trata de oponer, por supuesto, simplistamente el punto de vista sociológico al económico, y mucho menos de forzar querellas de competencia académica. De hecho, hay tantos trabajos sociológicos - o de geógrafos, o de historiadores - preocupados esencialmente por la medición, como estudios procedentes de la economía y sensibles a las implicaciones políticas y sociológicas de la informalidad. La línea de demarcación, por tanto, no separa disciplinas académicas, sino paradigmas intelectuales que, muy esquemáticamente pueden resumirse en dos.

Según el primero, los fenómenos económicos serían autónomos, poseerían una lógica propia, extensible incluso a sucesos en principio no económicos - la familia, la formación, el divorcio, el comportamiento en general - (Becker, 1983,1987; Coleman, 1990). Por el contrario, según el segundo, incluso los comportamientos considerados estrictamente económicos sólo son comprensibles si se inscriben en un contexto social más amplio, en la sociedad entendida como "conjunto de conjuntos" (Braudel, 1984).

El desarrollo de esta segunda perspectiva es el objetivo de una emergente disciplina, la socioeconomía, que parece cumplir el viejo sueño braudeliano de la hibridación y el mestizaje, de los esponsales ilegítimos de varias ciencias y materias frente a la aparición de problemáticas al mismo tiempo totalizantes y difusas. Ahora bien, sin duda ante pocos asuntos puede ser más fértil y operativo este enfoque que frente al que nos ocupa. La socioeconomía negará, así, la noción de un mercado autorregulado en el que sólo interviene la demanda, el coste de la oferta y los precios, los cuales resultarían de un acuerdo recíproco, en ausencia de todo elemento exterior (Etzioni, 1988). Y, menos aún, si ese mercado es tan singular y presenta tantas anomalías como el mercado de trabajo (Prieto, 1989). Desde la óptica de la socioeconomía, en fin, sería demasiado simple bautizar como económicas algunas formas de intercambio, y como sociales otras, y, a mayor abundamiento, considerar simplemente económica toda forma de intercambio. Por el contrario, la socioeconomía mantendrá que todas las formas de intercambio son económicas y también sociales, al tiempo que se empeñará en la refutación del paradigma central de la economía, un tema que desarrollaremos más tarde, y que concierne a las difíciles relaciones entre economía y sociología desde sus orígenes (Salvati, 1993).

Los enfoques predominantes sobre la informalidad en los 90 oscilarán, así, entre los enfoques estructurales y el desarrollo de una pugna teórica que enfrenta al paradigma de la economía clásica y a la sociología de la vida económica, una

vasta desembocadura en la que confluyen desde la crítica ecológica y el feminismo hasta los que Capecchi y Pesce denominarán "socioeconomistas puente" (1984). Resulta, sin embargo, innecesario reseñar que las posturas de estos últimos se nutren de múltiples experiencias prácticas - desde el ecologismo popular hasta las formas de resistencia al mercado -, pero su influencia en las orientaciones básicas de la política económica es marginal, si no nula.

En cuanto a los enfoque estructurales sobre la informalidad tal vez pueda señalarse como punto de partida de los mismos el Seminario celebrado en 1984 sobre el Sector Urbano Informal, en la Universidad John Hopkins de Baltimore, dirigido por Portes, Castells y Benton, y publicado años más tarde (Portes, Castells y Benton, 1989). En dicho seminario se examinó el estado de las investigaciones en diversos espacios económicos, y se establecieron un conjunto de influyentes proposiciones sobre la informalidad. En lo tocante a Latinoamérica, las discusiones sobre las teorizaciones alternativas de la PREALC y de de Soto desembocaron en una tercera perspectiva, que unificaba elementos de ambos enfoques, sobrepasando, sin embargo, su extremo dualismo (Benería, 1989; Portes y Benton, 1984).

Así, como las tempranas teorías de Hart, recogidas parcialmente por la PREALC, la perspectiva estructural caracterizó la informalidad como el conjunto de actividades dirigidas a la obtención de ingresos no reguladas por el Estado en contextos en los que actividades similares están fuertemente reguladas. Dicho enfoque conviene con de Soto que la

sobrerregulación estatal cumple un papel decisivo en la emergencia y el crecimiento de la economía popular informal, pero se distancia de sus posiciones al no conceptualizar dicho sector como aislado y autónomo de la economía formal, ni como compuesto exclusivamente por microempresarios. En lugar de una perspectiva rígidamente dualista, el enfoque estructural describe ambos sectores como sistemas unificados por una densa red de empresas formales e informales. De hecho, su objetivo es el análisis de la estructura de las relaciones formales e informales como partes de un único sistema económico.

Por supuesto, la naturaleza de esta articulación no es uniforme en los diferentes países, variando según el alcance de las regulaciones estatales, los requerimientos de las empresas modernas, o el tamaño o las características de la fuerza de trabajo. Aunque en Latinoamérica, ciertamente, el excedente de fuerza de trabajo generado por las migraciones del campo a la ciudad son el punto de partida del análisis, la perspectiva estructural insistirá, además, en que la informalidad tiene consecuencias más complejas que la simple supervivencia de los pobres en la economía urbana.

Entre dichas consecuencias pueden resaltarse fundamentalmente dos. En primer lugar, las funciones que la empresa informal desempeña como apoyo a la moderna acumulación capitalista. En segundo lugar, la creación de nuevos "nichos" en el mercado de trabajo que, a su vez, generan nuevas posiciones en la estructura de clases. Examinaremos, no obstante, más tarde, tales consecuencias, cuya funcionalidad

para la acumulación de capital no se reduce a los países latinoamericanos o, más genéricamente, a los periféricos, ya que, como veremos, existe una estrecha vinculación entre la crisis del Norte y los procesos de desintegración social en el Sur, el "museo de los horrores" de las megaciudades de la periferia (Fernández Durán, 1993: 148 y ss.).

A nadie escapará, sin embargo, tras este breve recorrido por la historia de la informalidad, que los distintos modos de afrontar la informalidad, en los más variados contextos históricos, no representan simplemente opciones teóricas alternativas o, incluso, antagónicas. Dependen también de opciones políticas e ideológicas, de valores y preferencias culturales, expresión a veces de posiciones arraigadas y antiguas, a veces respuesta a nuevas necesidades y problemas. Como en todos los debates realmente fundamentales, es difícil, por tanto, eludir el fragor de la ideología, la impronta de las propias opciones, y el duro contraste entre las posiciones formalmente mantenidas - digamos, en los discursos oficiales -, y las tolerantes prácticas efectivas en situaciones históricamente especificadas (Tortosa, 1988).

La fluidez de la informalidad - y del trabajo, más genéricamente -, en las nuevas sociedades del "después", sin aparente visibilidad, localización y límites temporales, como recordara Gallino, determina que la ambigüedad sea, hasta cierto punto, una característica de muchos estudios sobre el tema, o un estado en el que fácilmente recae quien se ha sumergido con un mínimo de profundidad en el mismo. Como

señalara Sanchís, al describir el itinerario intelectual de su investigación sobre el País Valenciano, determinados fenómenos sociales no sólo son inusualmente complejos, sino que involucran dimensiones subjetivas difícilmente abordables desde el análisis científico (Sanchís, 1987). Tal vez por ello, debemos ahora intentar una definición de la informalidad y sus consecuencias, que abarque fenómenos muy diferentes en contextos sociales igualmente diversos.

1.3. ¿QUE ES LA ECONOMIA INFORMAL?. PROPOSICIONES GENERALES

De entrada, la economía informal es una noción vaga, de sentido común, una categoría analítica residual que acoge y subsume actividades muy diversas: desde la economía criminal hasta la economía doméstica; desde los bienes y servicios producidos en ámbitos vecinales y comunitarios hasta las formas de trabajo irregulares vinculados a la economía oficial, como el trabajo a domicilio; desde, en fin, las economías locales de supervivencia hasta modernas formas de subcontratación en la gran empresa. Como ya hemos señalado, además, desde esta óptica - en la literatura latinoamericana sobre todo, pero también en Europa y en Estados Unidos -, la informalidad es equiparada a "marginalidad" o, al menos, a posiciones sociales particularmente vulnerables en el mercado de trabajo, afectando en consecuencia a grupos sociales específicos - mujeres, jóvenes, inmigrantes, minorías étnicas, etc. -, es decir, a la población excedentes, o a los participantes en los mercados "secundario" o "competitivo" de trabajo.

Ahora bien, aunque parece evidente que esos grupos sociales en el Norte desarrollado, y los excedentes de población que afluyen a las metrópolis del Tercer Mundo, conforman el grueso del ejército informal, no es menos cierto que los procesos de informalización afectan no sólo a los países periféricos o a las áreas deprimidas de los centrales, sino también a regiones caracterizadas por cierto dinamismo económico, difundiéndose, además, a lo largo de toda la estructura social. En consecuencia, una atención más precisa a las dinámicas

subyacentes a los procesos de formalización nos puede ayudar a pergeñar una imagen más ajustada de la economía informal.

Habitualmente, los estudios sobre economía informal - o cualesquiera otra de las denominaciones utilizadas para definir sus contornos (ver Cuadro 3) - parten de una doble perspectiva: 1) jurídica, incluyendo todas aquellas actividades que eluden los mecanismos reguladores del sistema económico establecidos por el Estado; 2) económica o contable, que establecen el contenido de la economía sumergida respecto a los criterios habitualmente utilizados por los entes públicos (Ruesga, 1988: 18). Con relación al mercado de trabajo, igualmente, las definiciones elaboradas sobre el empleo oculto tienen como referencia el marco legal y, más en concreto el fiscal o el sistema contributivo de la Seguridad Social. El trabajo negro, sumergido o informal es definido, así, como el realizado por personas no dadas de alta en los sistemas obligatorios de Seguridad Social, o por aquéllos que no han formalizado su situación laboral según las normativas correspondientes.

TERMINOLOGIA SOBRE LA ECONOMIA SUMERGIDA

- Clandestina	- Bis.
- Ilegal	- Dual
- Oculta o escondida	- Sumergida
- Atípica	- En la sombra
- Subterránea	- Invisible
- Paralela	- Intersticial
- Segunda	- Informal
- No oficial	- A escondidas
- No reglamentaria	- Bajo mano
- Al margen	- Sin factura
- Fantasma	- En trastienda
- Crepuscular	- En dinero efectivo
- Marginal	- Residual
- Doméstica	- A domicilio
- Familiar	- No observada
- Periférica	

Cuadro 3. FUENTE: Ruesga Benito, S. M., 1988.

Estas perspectivas, habituales en los países avanzados, y que parten de la presión fiscal y del exceso de regulaciones como el principal factor explicativo de la informalidad, presenta, sin embargo, numerosos problemas. Primero, no distingue entre actividades ilegales en sentido estricto, en distintos contextos sociales, y las que se desarrollan al margen de la normativa, aún no siendo estrictamente ilegales.

Segundo, dificulta las comparaciones transnacionales, al ignorar que las barreras normativas frente a diversas actividades, en distintos países, es extremadamente móvil. Tercero, excluye las actividades productivas no monetarias, al resguardo de toda norma legal, es decir, las actividades domésticas, el "hágalo Ud. mismo", el trabajo voluntario, el trueque de servicios provisionales, o el intercambio de bienes y servicios en ámbitos vecinales y comunitarios, como han hecho notar con fuerza Gershuny, Pahl y los estudios procedentes del feminismo, que vinculan los distintos tipos de economía, y analizan sus mutuas interacciones (Durán, 1988; Gershuny, 1979; Pahl, 1984).

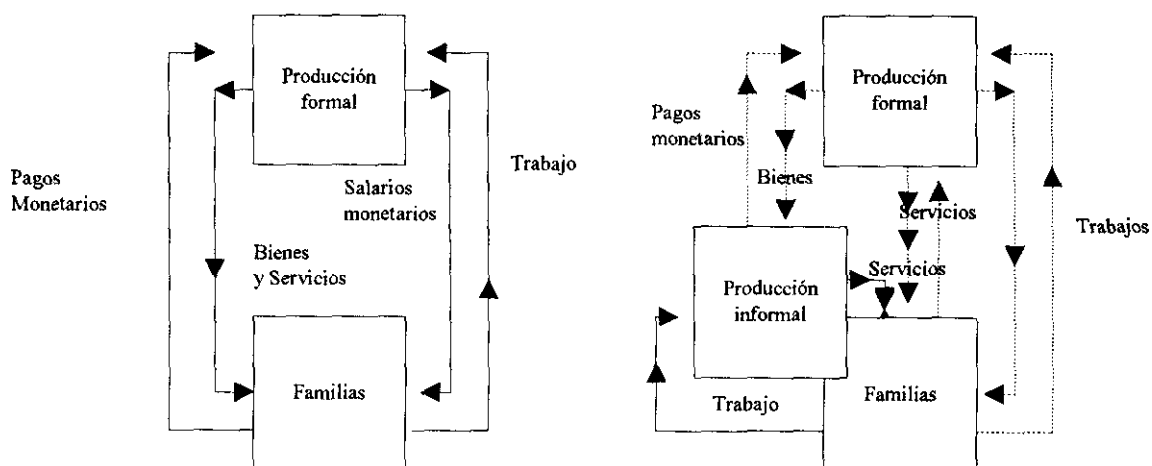


Figura 1. FUENTE: Gershuny, 1979.

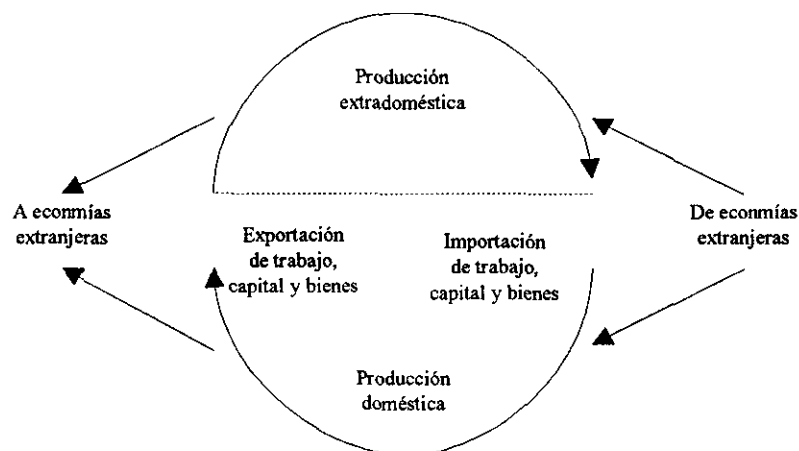


Figura 2. FUENTE: Durán, 1988: 14.

Frente, aunque no necesariamente en relación contradictoria, a las perspectivas económicas y jurídicas, demasiado dependientes de la extrema variabilidad de las normativas y de los sistemas de contabilidad nacionales, debemos, pues, hacer hincapié en las dinámicas sociales que subyacen a la informalidad en diferentes realidades históricas, y comprenderla más como un "proceso" que como un "objeto" con perfiles claros y definidos (Castells y Portes, 1989: 11). Tal vez, por ello, convenga empezar por despejar algunas nociones de sentido común habitualmente vinculadas a los procesos de "informalización".

En primer lugar, las economías informales no son siempre un conjunto de actividades de supervivencia practicadas por los excluidos sociales, como supusieron las primeras teorizaciones marxistas sobre el tema. Dicho de otro modo, la informalidad no resulta ser monótonamente una forma púdica de aludir a la

marginación o a la pobreza, efectos más vinculados a los procesos distributivos que a los productivos, sino una forma específica de relaciones productivas y sociales, capaz de movilizar, como hemos visto en la literatura europea sobre el tema, diversos niveles de profesionalidad y cualificación, de salarios y condiciones de trabajo, de autonomía y eficiencia tecnológica, de perspectivas, en fin, de movilidad social (Saba, 1981; Bagnasco, 1988; Capecchi, 1988; Castells y Portes, 1989). No se trata, como veremos en otro momento, de negar el papel de "ejército de reserva" de una buena parte de los informales sino de, por un lado, llamar la atención sobre los cambios en el concepto mismo - de los "desempleados" a la fuerza de trabajo vulnerable, periferizada - y, de otro, de subrayar el hecho de que la informalización atraviesa toda la estructura social.

Informal, en efecto, es también el segundo empleo de un técnico cualificado de la Administración, o las actividades no declaradas de un trabajador estable. No es extraño tampoco que grupos domésticos o individuos participantes en actividades sumergidas obtengan rentas, o detenten pautas de consumo más elevadas, que los asalariados estables, incluso en sociedades semiperiféricas o periféricas (Sanchís, 1984; Portes, Blitzer y Curtis, 1986). Es posible, además, que en numerosos contextos, las oportunidades para participar en actividades informales estén desigualmente distribuidas en favor de los que disponen de un empleo formal o de posibilidades de acceso a determinados útiles e instrumentos (Pahl, 1984, 1990). En

consecuencia, hasta en lo que respecta la posibilidad de acceder a actividades e ingresos irregulares o informales se cumpliría el "efecto Mateo".

En segundo lugar, y en congruencia con la proposición anterior, la informalidad no es un atributo que convenga a individuos aislados, sino una forma de generación de ingresos monetarios, y de producción de bienes y servicios no monetarios, pero imprescindibles para el mantenimiento de la vida, caracterizada por un rasgo central. Es, fundamentalmente, un proceso no regulado por las instituciones oficiales y las normas legales, en un contexto legal y social en el que actividades similares sí están reguladas (Castells y Portes, 1989). Dicha proposición llama, además, la atención sobre el hecho de la variabilidad espacial de las actividades sujetas a regulación, extremo que dificulta grandemente las comparaciones transnacionales. En cuanto a su exclusión en las estadísticas oficiales, algunas de esas actividades pueden verse, al menos indirectamente, recogidas en las estadísticas oficiales - la producción irregular para la economía oficial, por ejemplo -, mientras que otras, por su carácter no monetario y/o por su caracterización como no-trabajo, escapan a todo control estadístico, erigiéndose en obstáculos muy efectivos a los intentos cuantificadores. Ello no es óbice para que haya habido ensayos de cuantificación, por ejemplo, sobre el volumen monetario supuesto, en determinados países, del trabajo doméstico.

Un aspecto decisivo para nuestro interés en este punto es que los procesos de informalización apuntan a una redefinición de la producción a través de la articulación de actividades formales e informales. Existe, en efecto, una abundante evidencia empírica sobre la vinculación sistemática de sectores y actividades formales e informales, siguiendo criterios de rentabilidad (Brusco, 1982; Roberts, 1989). En este sentido, como apuntaremos en otros capítulos, cualquier cambio en las fronteras legales e institucionales de las actividades económicas genera una modificación de las relaciones entre lo formal y lo informal. Tal vez, por ello, numerosos autores consideran la economía informal como un avatar en el progresivo proceso de desregulación del mercado de trabajo o, si se quiere, un banco de pruebas del neoliberalismo (Ybarra, 1988). En una economía de mercado ideal, sin regulaciones de ningún tipo, la distinción entre lo formal y lo informal carecería de sentido, en la medida en que todas las actividades serían realizadas bajo condiciones que ahora denominaríamos informales. En el polo opuesto, a mayor institucionalización de las actividades económicas, más los individuos intentan escapar a la lógica institucionalizada.

Desde esta óptica, la economía informal es observada, pues, como una prueba de vitalidad económica, que desborda las fronteras administrativas, e impone un límite a las relaciones de poder colectivamente definidas, permitiendo a los individuos esquivar las restricciones impuestas por los gobiernos a la iniciativa individual. Aunque el trabajo informal, se afirma en

esta perspectiva, no es bueno en sí mismo, en una sociedad menos regulada la necesidad de actividades informales no se haría sentir. Por el contrario, en sociedades que soportan pesadas trabas, se revelan como útiles y dignas de aliento.

En tercer lugar, dichas tesis cobran sobre todo sentido en relación con el avance de la informalidad en las sociedades desarrolladas, con economías altamente institucionalizadas, a expensas de las relaciones de trabajo formales. Si la informalización es el reverso de las relaciones económicas formales, es forzoso señalar que tales tendencias son más evidentes allí donde la regulación estatal es más patente, que en socioeconomías carentes, en mayor medida, de prácticas institucionalizadas (Tokman, 1987; Sassen-Koob, 1989). En consecuencia, la informalización tampoco representa, simplemente, la supervivencia de relaciones tradicionales de producción, tales como el trabajo a domicilio, el artesanado, la pequeña producción mercantil, etc.

A este respecto, sin embargo, es importante hacer notar dos cuestiones esenciales. La primera, como ha señalado Granovetter (1984), es que si no es evidente que lo pequeño sea hermoso (beautiful), parece incontrovertible que es muy numeroso (bountiful), y constantemente recreado bajo nuevas condiciones técnicas y sociales. Si bien es cierto que ha habido un descenso constante en el número de trabajadores agrícolas y de artesanos a lo largo del último siglo, la terciarización ha desembocado en un incremento notable de trabajadores autónomos y microempresarios, en paralelo al declive del empleo

industrial, en la medida en que el sector servicios está mucho menos concentrado, y es mucho más difícil de concentrar que el sector manufacturero.

Así, la idea de que las viejas clases medias - comerciantes, artesanos, autónomos, trabajadores independientes e, incluso, campesinos - son un residuo preindustrial es, de hecho, un error, inconfirmable estadísticamente en numerosas áreas. Sería, además, paradójico ver en el creciente ejército de los trabajadores de servicios un residuo de un modo de producción preindustrial. Por el contrario, el desarrollo económico parece mostrar una tendencia no contradictoria a la concentración en la cúspide, y a la generación de nuevos nichos sociales y oportunidades económicas a pequeña escala, que por diversas razones no pueden ser invadidas o no interesan a la gran empresa concentrada.

En la misma ciudad en la que escribo, el número de microempresarios con asalariados habría prácticamente cuadruplicado su participación en la población activa en una década - del 4,8% en 1981 al 19,28% en 1990 -, y los "autopatronos independientes" habrían conocido un incremento significativo - del 11% al 14,5% en las mismas fechas -, al tiempo que el porcentaje de población asalariada descendía prácticamente en la misma proporción en que aumentaban las dos categorías anteriores (Hurtado y San Miguel, 1992). Pautas similares, sin embargo, han sido estudiadas en Italia (Sabel, 1985), y han sido teorizadas por Pahl en su cuestionamiento de las imágenes tradicionales de la estructura de clases.

La segunda cuestión, sin embargo, concierne al significado de la persistencia de algunas relaciones tradicionales de producción en el contexto de una postulada tendencia estructural a la asalarización. Por una parte, ya he señalado que dicha tendencia no es constante ni lineal, y que históricamente ha sufrido frecuentes regresiones, desde los orígenes de la economía moderna y en el mismo período industrial (Braudel, 1984; Granovetter, 1984), como examinaremos en detalle más tarde, sin que ello haya supuesto una quiebra definitiva del progreso constante de la proletarianización a escala mundial. Por otra, sin embargo, las homologías entre situaciones históricamente distantes, no deben ocultar que, con respecto al período de acumulación de la posguerra, la persistencia o reemergencia de una "vieja" forma de relación laboral en un "nuevo" contexto, representa algo nuevo, en la medida en que su funcionalidad y sentido deben ser definido respecto a contextos históricos específicos (Castells y Portes, 1989). De hecho, el incremento de la subcontratación o del número de autónomos no es explicable por la persistencia de viejas formas de relación laboral, sino por una demanda de trabajo asalariado que busca esquivar regulaciones y externalizar costes, privando a los trabajadores del significado de las relaciones de trabajo asalariadas.

Además, es la expansión de la economía informal en el regulado contexto de las economías avanzadas la que dota de un nuevo significado histórico a los procesos de informalización. Como poco, es la prueba de que el sistema capitalista es ya un

sistema mundial, que abarca el conjunto de las sociedades y economías, cumpliendo los países periféricos el papel que lo rural, el campo, cumplían en la economía-mundo europea. Pero, además, como veremos, se argumenta frecuentemente que las relaciones de explotación informales representan formas periclitadas de extracción de plusvalía absoluta, mientras que el "sweatshop" representa el capitalismo clásico, no el avanzado. Es, sin embargo, precisamente la reorganización productiva del sistema del sistema de fábrica y de otras actividades desreguladas, tras un largo período de control institucional y de activa intervención del Estado, el que ha permitido que viejas formas de producción se tornen nuevas. Así, si en principio la fábrica se separó del cuerpo social para elaborar sus reglamentos en oposición a la fluidez y desregulación de los hábitos populares, la actual flexibilidad de la "tercera edad" de la fábrica, de la "fábrica difusa" presupone la destrucción de toda efectiva posibilidad de oposición, la desagregación y fraccionamiento de las luchas y movimientos sociales, y la profundización de la segmentación del trabajo, más allá de las condiciones descritas por los teóricos institucionalistas.

Finalmente, la ausencia de regulación institucional en la economía informal puede afectar a variados elementos del proceso de trabajo, en la medida en que cada situación específica define específicos tipos de actividad. Puede afectar, en primer lugar, al status del trabajo: por ejemplo, no declarado, por debajo del salario mínimo, o carente de los

beneficios sociales a los que normativamente tiene derecho. Atañer, en segundo lugar, a las condiciones de trabajo: es decir, a las condiciones de salubridad, normas sanitarias, seguro de accidentes, situación y condiciones de las instalaciones productivas, etc. Referirse, en tercer lugar, al modelo de producción de determinadas empresas, incursas en fraudes fiscales sistemáticos, o en pagos no declarados, como instrumentos regulares de transacción económica, incluyendo las prácticas irregulares de las multinacionales y de la gran empresa para maximizar sus rendimientos fiscales. Finalmente, determinadas actividades económicas pueden ser calificada como informales porque las instituciones sociales las definen como ilegales o criminales. Ahora bien, dichas categorías sociales están sujetos a cambios históricos - piense en la Ley Seca, o en la política frente a las drogas - representando, a menudo, fuentes probables de actividad económica fuera del marco institucional.

Hay que retener, con todo, que la distinción básica entre actividades formales e informales no reside en el carácter final del producto, lícito o ilícito, sino en la forma en que es producido e intercambiado. Lo significativo, en consecuencia, es la extensión de la informalidad a la producción e intercambio de bienes y servicios lícitos y regulares, un proceso socioeconómico fundamental en el centro de un buen número de sociedades. Al fin y al cabo, como tendremos ocasión de ver, por encima y por debajo de dicha

economía relativamente transparente, explícita y medible, impera lo informal, lo desconocido, lo oculto.

En los niveles superiores de la sociedad y de la economía - es decir, entre las élites - prosperará el secreto y el sigilo, el acuerdo a expensas de los consumidores o de los ciudadanos (Tortosa, 1992; Chomsky, 1993). Es el ámbito propicio para un sofisticado soterramiento, que contemporáneamente se insinuará en las modernas y complejas tecnologías financieras, en las operaciones fiscales de las multinacionales, o en los pactos secretos de las cúpulas empresariales o políticas. En los niveles inferiores, sin embargo, en la "infraeconomía", en la producción e intercambio de bienes y servicios sin ánimo de lucro, pero esenciales para el mantenimiento de la vida, lo informal o lo oculto no será sinónimo de la alambicada opacidad de la "distancia" - geográfica, económica o social -, sino de rutina profunda, lo consuetudinario e inconsciente haciéndose cargo de nosotros en forma de innumerables gestos repetidos, acumulados, infinitamente mimetizados sin interrogación sobre su significado. Pautas, formas, modelos, reglas, como dirían los etnometodólogos, que apenas acceden a la conciencia y con las que se construye inercialmente, confusamente, el "mundo de la vida".

No hay ningún motivo para excluir del terreno de la informalidad ni las prácticas de la gran economía, ni las de la infraeconomía, la "vida material", en expresión de Braudel (1984, Vol. I). Simplemente, han sido, son y, probablemente, serán, bastante impenetrables, inaptas para la medición, al

resguardo de toda curiosa observación impenitente. En consecuencia, los cambios más evidentemente significativos afectan al ámbito económico situado entre ambos límites ocultos - minoritario y cultivado el primero, masivo y pulsional el segundo -, es decir, el mercado, la sociedad relativamente explícita, los intercambios sometidos a efectiva competencia, que pivotarán sobre la compresión de los otros dos niveles.

En muchos sentidos, pues, el análisis de la sociedad informal u oculta desborda los análisis sobre la economía informal u oculta. Sucede simplemente que, como señalara Amando de Miguel, "vivimos en un perenne estado de ignorancia sociológica" (de Miguel, 1988: 40), habiendo llegado a creer que lo que no se puede calibrar y medir con nuestras toscas herramientas simplemente no existe. Por "sociedad oculta" (Tortosa, 1993), sin embargo, puede entenderse la constituida por sistemas de relaciones sociales que escapan, desbordan, o que no son contempladas por las definiciones e indicadores convencionales, que eluden las regulaciones legales, o que transgreden los valores sociales predicados y las pautas culturales consideradas respetables. La sociedad oculta es, pues, aquella que no accede a las normas, o que las orilla, a través de un juego de "elusiones" (estadísticas e indicadores convencionales o erróneos), "alusiones" (el secreto y el sigilo, la intoxicación y el adoctrinamiento, la manipulación explícita o soterrada), e "ilusiones" (sobre la congruencia de los medios y los fines, sobre el valor de las regulaciones y las normas, etc.).

Una de esas esferas, particularmente adecuada a nuestros fines, es la variedad efectiva de formas de trabajo, desconsideradas en atención al trabajador tipo de las sociedades fordistas, e insertas en relaciones sociales que pueden ser estructuradas por relaciones sociales diferentes a las relaciones productivas capitalistas. Como sugerirá Pahl, seguir hablando de economía informal, sumergida u oculta, equivale, así, a preferir la observación de sombras en una pared, a partir de estadísticas positivamente erróneas, en lugar de mirar directamente a la fogata, y dejar de lado la investigación sobre el papel que las instituciones económicas y políticas establecidas, a través de las políticas de regulación y desregulación, juegan en la forma en que se relacionan la formalidad y la informalidad (Pahl, 1988, 1990).

Por el contrario, la atención a las formas de trabajo consideradas informales deberían servirnos para repensar nuestro concepto del trabajo y de sus posibles combinaciones, la variedad de recursos utilizados para la supervivencia material y, en fin, para repensar nuestras tradicionales imágenes sobre la sociedad, la economía y el cambio social. En lo que sigue, sin embargo, intentaremos ofrecer una panorámica de la actualidad de la economía informal en diferentes contextos socioeconómicos.

1.4. LOS PROCESOS DE INFORMALIZACION EN UNA PERSPECTIVA COMPARADA.

Las objeciones reiteradas en epígrafes anteriores deben servir para prevenirnos sobre un uso indiscriminado del concepto de informalización. Por una parte, dicho concepto no tiene sentido más que en referencia a ámbitos formalizados de relaciones económicas. Ahora bien, en vastas áreas del planeta gran parte de la actividad económica no está sometida a regulaciones, enfrentándonos por añadidura con una variabilidad notable de las áreas reguladas. Por otra, las actividades económicas informales no pueden ser comprendidas simplemente como parte de una economía al margen, o en paralelo, a la economía oficial. Dicha conceptualización, como mucho, sólo tendría sentido en el caso de las antiguas economías planificadas, que excluían formalmente los principios de la economía de mercado, o en el caso de aquellas actividades que estrictamente pudieran calificarse como la parte oculta de la misma economía formal - la evasión fiscal, los ingresos y beneficios no declarados, etc. -. Ahora bien, con el grado de imprecisión y vaguedad conceptual con que se alude a las actividades informales, incluso en contextos no regulados, ni es fácil discernir y abarcar la diversidad de fenómenos empíricos observados; ni, en consecuencia, puede haber concordancia sobre su cuantificación; ni, por último, es fácil emprender comparaciones transnacionales, salvo en áreas económicas relativamente homogéneas económica y socialmente.

Menos aún, por supuesto, podría haber acuerdo sobre la valoración abstracta que merecen actividades tan poco definidas, y de ahí la discusión sobre el sentido de fenómenos que tan pronto son comprendidos como un "sector" de la economía global, como una "economía" en sí, o como una "actividad laboral" desvinculada del conjunto de relaciones sociales que le dan soporte, y que son las que efectivamente determinan su carácter: progresivo o regresivo, benigno o maligno, forzoso o electivo, significativo o residual, circunstancial o de larga duración. La discusión abstracta sobre el papel y la funcionalidad de los procesos de informalización en diferentes contextos cobra razón, en efecto, sobre la base de esta elisión de relaciones sociales diferenciadas y la adopción de una perspectiva economicista o gerencial, con su énfasis en variables uniformes y homogéneas, codificadas en estadísticas oficiales incapaces de captar las variaciones reales en las formas de actividad en favor de una homogeneidad irreal.

Poco tiene que ver, en efecto, la relativamente abundante economía sueca con la informalización en la Comunidad Valenciana o en la Tercera Italia. Y aún menos, la de ambas regiones con la economía de aguadores, vendedores y artesanos callejeros, trabajadores a domicilio, pequeños subcontratistas, transportistas ilegales, comerciantes peristas y pequeños delincuentes, que proliferan en las ciudades del Tercer Mundo y del antiguo Segundo Mundo.

Hechas estas salvedades, sobre las que volveremos más tarde, la evidencia empírica aportada permite adelantar las

siguientes generalizaciones sobre los procesos de informalización. En primer lugar, dichos procesos son universales, independientemente de que en las áreas estudiadas predominen los procesos fordistas, la pequeña escala industrial, o el subdesarrollo y las actividades de subsistencia. En segundo lugar, el sector informal es profundamente heterogéneo, ya que las formas adoptadas varían ampliamente incluso en el interior de sociedades poco diferenciadas socialmente. En tercer lugar, ha habido un aparente incremento de dichas actividades durante las últimas décadas.

En Latinoamérica, y en otras áreas del Tercer Mundo, dicho incremento ha sido documentado profusamente (Portes y Benton, 1984; Tokman, 1986; Petras y Vieux, 1995). En América latina, por ejemplo, entre los años 50 y 80 se produjo un rápido y sostenido proceso de desarrollo industrial, que se tradujo en un importante crecimiento del PNB regional. Sin excepción, todos los países del área doblaron holgadamente

- cuanto menos - sus PNB, y los países de más rápida industrialización

- México, Brasil, Colombia - multiplicaron su producto por 4 ó por 5. Considerados los países latinoamericanos en conjunto, el PNB regional se cuadruplicó en el período (Castells y Portes, 1989: 17). Puesto que el crecimiento de la población fue igualmente muy rápido, el PNB per capita creció en menor medida, pero así y todo de forma equiparable al de otras áreas del Tercer Mundo (Castells, 1991). El aspecto más dinámico de

este crecimiento fue el desarrollo del sector industrial, que creció por encima del PNB en el conjunto de la región, y en grado superior en los países de más rápida industrialización.

Sin embargo, la respuesta del mercado de trabajo a este acelerado proceso de industrialización no fue la prevista por las teorías económicas ortodoxas sobre desarrollo industrial. Como puede verse en el cuadro (4) entre 1960 y 1980 el empleo informal, según la definición de la PREALC, permanece estable, a pesar del leve descenso que se produce unos años antes de la crisis, volviéndose a incrementar en los años 80 (Portes y Schauffler, 1993: 42). Frente a la experiencia de los países avanzados, el autoempleo y las actividades informales no declinaron con la industrialización y el desarrollo, sino que se han mantenido constantes a lo largo de las últimas décadas, y crecido levemente en los últimos años. Hay razones, además, para pensar que una definición de empleo informal menos restrictiva que la utilizada por la PREALC, y que incluyera a los trabajadores sin cobertura de la Seguridad Social, incrementaría substancialmente el número de trabajadores informales, abarcando prácticamente a la mitad de la población activa en el área (Portes y Schauffler, 1993a y b: 52 y ss., 23 y ss.).

Ahora bien, como ya vimos, hasta los años 70 los estudios sobre la informalidad se referían casi exclusivamente al Tercer Mundo, dándose por supuesto que las actividades informales se habían extinguido, o estaban en proceso de extinción, en los países avanzados. Como mucho, la supervivencia de dichas

prácticas en las economías modernas se circunscribía a las áreas más atrasadas, o a la población marginal, que se sobrevivía en los intersticios de un sistema que había logrado el pleno empleo, y que ampliaba constantemente las políticas sociales típicas del Estado del Bienestar. Los estudiosos del mercado de trabajo en los Estados Unidos llegaron incluso a sugerir la progresiva desaparición o irrelevancia de la pequeña empresas y, en particular, de aquellas que eludían las regulaciones oficiales, considerando, en consecuencia, que eran poco dignas de estudio.

América Latina: Estimación de empleo informal como porcentaje económico de la población activa

PAIS	1960	1970	1980	1989
ARGENTINA	21,1	19,1	23,0	28,7
BOLIVIA	62,2	56,0	56,5	27,0
BRASIL	27,3	27,9	27,2	28,6
CHILE	35,1	23,9	27,1	30,0
COLOMBIA	39,0	31,4	34,4	27,3
COSTA RICA	29,3	22,6	19,9	22,0
ECUADOR	35,2	58,0	52,8	n.a.
EL SALVADOR	42,6	39,5	39,9	n.a.
GUATEMALA	51,6	39,5	40,0	n.a.
MEXICO	37,4	34,9	35,8	34,8
PANAMA	25,3	26,5	35,6	n.a.
PERU	46,9	41,0	40,5	39,0
URUGUAY	18,6	20,7	23,1	19,0
VENEZUELA	32,3	31,4	20,8	23,3
AMÉRICA LATINA	30,8	29,6	30,2	31,0

Cuadro 4. FUENTE: Portes y Schauffler, 1993a: 42.

Sin embargo, a finales de los años 70 investigaciones desde preocupaciones diversas, y con métodos diferenciados, empezaron a sugerir que la distinción entre un Tercer Mundo con un amplio sector informal, y un Primer Mundo en el que la informalidad es marginal, no es tan evidente. Por el contrario, en los países avanzados las actividades informales parecían crecer rápidamente, al menos en algunos sectores. En los Estados Unidos, por ejemplo, las diferencias en los cálculos sobre el volumen que dichas actividades representan como porcentaje del PNB - Gutmann (10% en 1978); Feige (33% en 1979); Tanzi (4,4% en 1980) -, llamaron al menos la atención sobre su persistencia,

En todo caso, las limitaciones puestas de manifiesto por el enfoque macroeconómico desplazaron la atención sobre otros campos de estudio. En particular, sobre la evolución de las Muy Pequeñas Empresas (very small establishments), definidas como aquéllas que emplean menos de 10 trabajadores. Ahora bien, los estudios empíricos realizados en diversas áreas metropolitanas (Sassen-Koob, 1989; Fernández Kelly y García, 1989), y en el conjunto de la nación (Castells y Portes, 1989), pusieron en evidencia dos cuestiones relevantes, en una primera y esquemática aproximación. Primero, que el número de pequeñas empresas y de población activa empleada en ellas lejos de descender se había incrementado levemente entre 1965 y mediados de los 80. Más de tres cuartas partes de las empresas registradas en Estados Unidos eran, en 1965 como en 1983, muy pequeñas empresas, y el porcentaje de trabajadores empleados

por las mismas había pasado del 14,1% al 16,4%. Segundo, el crecimiento de las muy pequeñas empresas era muy superior en áreas con alta concentración de población inmigrante, particularmente receptiva a las prácticas informales, cuando no poseedores de un cierto impulso empresarial.

Ahora bien, como veremos más tarde, la existencia de una tupida red de muy pequeñas empresas es concordante con la difusión de la informalidad por numerosas razones. De un lado, porque resultan ser las más afectadas, en sus márgenes de rentabilidad y en sus posibilidades de supervivencia, por los impactos fiscales y por la extensión de las regulaciones. De otro, porque su pequeño tamaño es el marco apropiado para la ocultación de ingresos, el trabajo irregular y otras prácticas informales que incluyen un rápido y fácil desplazamiento de lo explícito a lo sumergido, a través, frecuentemente, de una "mortalidad" legal que no excluye la reapertura en condiciones sumergidas. Por último, son también el ámbito apropiado para la expansión de empleos terciarios bajamente cualificados, y para la expresión de solidaridades étnicas o comunitarias.

Esta última asociación entre presiones migratorias y auge de la informalidad sugiere que, en el caso de los Estados Unidos, el desarrollo de la economía sumergida no es consecuencia de los rasgos y requerimientos estructurales de la economía, sino un resultado de las estrategias de supervivencia de comunidades inmigrantes, dispuestas a aprovechar nichos económicos despreciados por los autóctonos. Sin embargo, la evidencia empírica referida a Europa no avala esta conclusión

simplista. Por supuesto, la población inmigrante, incluso en países semiperiféricos, es uno de los segmentos de trabajo informal, en razón de su vulnerabilidad estructural. Pero, como veremos, las actividades informales son también una importante fuente de renta para los actores locales, y las causas subyacentes a la expansión de la informalidad desbordan el exceso de oferta debido a los flujos migratorios.

Un ejemplo central en la demostración de la no necesaria asociación entre inmigración e informalidad es la Tercera Italia, probablemente el caso más citado y estudiado, entre los países avanzados, como expresión de una informalidad benigna y exitosa. En dicho contexto, en efecto, la expansión del trabajo "negro" y de la economía sumergida descansó inicialmente no en la existencia de fuertes corrientes migratorias, sino, por el contrario, en una homogeneidad social y cultural, en una preservada identidad colectiva, consecuencia entre otras causas de una baja exposición a corrientes migratorias (Triglia, 1987; Bagnasco y Triglia, 1984). En un primer momento, como hemos visto, la caída del número medio de empleados por unidad productiva, y el éxito de pequeñas empresas que incorporaron un importante componente de trabajo oculto, se atribuyó a las políticas de descentralización productiva, consecuencia de los conflictos sociales entre los años 60 y 70. A fines de los años 60, en efecto, la relación de fuerzas entre capital y trabajo se había modificado en favor de la clase obrera, incrementándose el coste del trabajo y su rigidez, e impugnándose las relaciones de autoridad en el sistema de

fábrica. La estrategia de la gran industria italiana para recuperar la rentabilidad del capital no consistió en acelerar el cambio tecnológico o de productos, como sucedió en Alemania, cuanto en sortear los obstáculos externalizando procesos productivos para reubicarlos en pequeñas empresas, donde la inexistencia o la menor presencia sindical mantiene bajo el coste de trabajo, autorizando un uso más flexible del mismo. En los primeros 70, por tanto, el desarrollo de la economía sumergida se interpretó en función de los avatares de la economía formal. Se trataría simplemente de una tentativa por convertir en papel mojado las normativas que regulan el uso del trabajo en las economías avanzadas.

Sin embargo, este esquema explicativo inicial fue tempranamente cuestionado en presencia de numerosas anomalías. En primer lugar, el crecimiento del número de empresas de menos de 15 trabajadores no podía explicarse simplemente por los procesos de descentralización descritos. En Módena, por ejemplo, había en 1963, un año después de la primera oleada de huelga en las grandes fábricas, 4.970 empresas de artesanos registrados oficialmente. En 1975 el número de empresas registradas había aumentado a 21.473, es decir, un incremento de más del 400%, mientras que la población en conjunto sólo había crecido algo más del 10% (Sabel, 1985: 309). Algunos, como señala Sabel, seguían siendo ciertamente "sweatshops", que sobrevivían evadiendo impuestos, evadiendo los pagos de la Seguridad Social, y apurando todos los márgenes de exenciones legales y laborales que la normativa italiana permitía a las

industrias de menos de 15, la más importante de las cuales era que el "Statuto dei Lavoratori", que protegía los derechos sindicales, no era aplicable en dichas empresas artesanas. Pero muchas otras no se avenían con dicho modelo, pagando salarios más altos que en las grandes fábricas, y utilizando una tecnología equiparable a la de las más modernas unidades productivas.

Las estadísticas oficiales sobre salarios y empleo pronto dieron cuenta, así, del hecho de que, en pleno epicentro de la crisis - entre los años 75 y 77 -, las regiones con predominio de pequeña empresa disfrutaban de menores tasas de paro y de constantes incrementos salariales, mientras que en la Italia desarrollada del noroeste se incrementaba paralelamente el desempleo y descendían los salarios. Otros indicadores, como la inversión por trabajador en ambas áreas, el grado de autonomía con respecto a los clientes, o la capacidad de innovación tecnológica, daban cuenta, asimismo, del hecho de que el modelo no se apoyaba, simplemente, en la sobreexplotación de la fuerza de trabajo y/o en las estrategias descentralizadoras de la gran empresa fordista (Bagnasco, 1991).

Más aún, suprema ironía, la "anomalía" decisiva consistía en que dicho modelo alternativo de "empresarialidad" había arraigado en regiones en las que cultural y políticamente predominaba la izquierda socialista y comunista, articulada sobre las tradiciones de un añejo socialismo rural, o una versión socializante de la tradición católica, ambas dotadas de una tupida red de instituciones locales de apoyo a la pequeña

empresa (Capecchi, 1988; Lazzarato et al., 1993). En Emilia-Romagna, por ejemplo, los fundadores de muchas empresas metalúrgicas innovadoras eran comunistas o socialistas expulsados de las grandes fábricas por motivos políticos, y que seguían siendo fieles a los partidos de izquierda. Aún hoy, en la era berlusconiana, la izquierda predomina en dichas áreas, frente al "liguismo" nordista y al fascismo sudista incrustados en la global levedad de "sua emittenza", cumpliéndose así la sutil paradoja de que los mitos schumpeterianos sobre la empresarialidad encarnen en Prometeos izquierdistas, anclados en culturas supuestamente adversas al espíritu del capitalismo. Una razón más, en fin, para reivindicar la "economía moral" y el papel de la política y de las visiones del mundo en la configuración de alternativas económicas, frente al determinismo tecnológico, el esencialismo y el reduccionismo (Thompson, 1979; Sabel, 1985; Etzioni, 1988).

Como en Italia, en fin, los estudios sobre informalidad en Francia, Reino Unido, Alemania o España (De Grazia, 1983; Gaudin y Schiray, 1988; Pahl, 1984; Huber, 1988; Sanchís, 1984; Ybarra, 1986, 1988), no establecieron ninguna relación estable entre inmigración e informalidad, aunque en todos los casos se constató un notable incremento de los procesos de informalización, con significados ambiguos. Siempre bajo la alargada sombra de la crisis se exploraron, así, diversas temáticas relacionadas con el creciente auge de la informalidad. En Francia, el debate girará sobre las relaciones entre la economía no-oficial y el Estado del Bienestar, el

futuro de las pequeñas empresas, o las transformaciones de la vida familiar (Grefe, 1984, 1988; Rosanvallon, 1981; Aznar, 1981; Roustang, 1981; Barrère-Maurisson, 1984). En el Reino Unido, las influyentes obras de Gershuny y Pahl hicieron hincapié en las innovaciones sociales asociadas con la moderna tecnología y la nueva economía de servicios, que permitían un novedoso uso del tiempo, proveyendo, a la vez, las bases de una estrategia defensiva de la familia frente a la crisis del empleo, la rigidez del trabajo o el sostenimiento de pautas suficientes de consumo (Gershuny, 1986, 1987, 1988a; Gershuny y Miles, 1988; Gershuny y Pahl, 1983; Pahl, 1983, 1986, 1988). En Alemania, la economía informal apareció vinculada no sólo a los "gastarbeiter", sino a economías alternativas y comunitarias, en relación con el emergente movimiento "verde" (Huber, 1983, 1988). En España, en fin, inicialmente la informalización se considera una práctica común en ciertas regiones - singularmente la Comunidad Valenciana y Cataluña -, en algunas de cuyas localidades eran distinguibles modelos de industrialización "espontánea" o "difusa" (Houssel, 1985).

Dichas regiones tenían, en efecto, en común con la Tercera Italia, un tejido productivo articulado por una densa red de pequeñas y medianas empresas; unas peculiares relaciones entre agricultura e industria, e incluso, si se quiere, una estructura sectorial de la población activa bastante semejante; un entorno empresarial que se beneficiaba de tradiciones artesanales preexistentes; una orientación exportadora de la economía; y un tipo de desarrollo realizado al margen - cuando

no haciendo frente a la hostilidad - de un Estado históricamente ausente en la promoción de políticas microeconómicas activas.

Diferían, en cambio, en las tradiciones políticas y en las posibilidades históricas de autogobierno, en su potencial educativo y tecnológico, en su homogeneidad social y cultural y, para no concluir, en la posibilidad de elegir bajo qué formas una sociedad y una cultura pueden sobrevivir en las nuevas condiciones de organización económica, incluyendo un uso flexible de la informalidad (Bagnasco, 1991; Hurtado, 1995).

No es el momento, en todo caso, de desarrollar las características y los límites del modelo de industrialización espontánea, así como las razones de su emergencia. Se trata aquí sólo de dejar constancia del hecho de que, desde mediados de los 70, productos manufactureros por valor de millones de dólares son fabricados por un porcentaje creciente de trabajadores informales en "fábricas invisibles", inexistentes legalmente, y no recogidas en las estadísticas oficiales (Ybarra, 1986; Benton, 1990). El énfasis inicial, sin embargo, en los talleres clandestinos y en los "hogares productivos" manufactureros, a través del trabajo a domicilio, pronto se desplazará a otros ámbitos de actividad económica - la agricultura, la construcción, los servicios -, en los que la actividad informal no es menos omnipresente. Se constatará, asimismo, que la economía sumergida no es privativa de regiones con predominio de industrialización espontánea, sino una práctica difundida por todo el Estado, cuya aportación al PIB

ha sido cifrada recientemente en un 25% de su volumen global (The Economist, Febrero, 1994).

Naturalmente, tampoco la informalidad europea se circunscribe a los países citados. En algunos países de industrialización tardía, la economía informal bien pudiera alcanzar un volumen mayor que la que representa en España. Por ejemplo, The Economist cifra la producción sumergida griega en un 30% de su PIB global. En cuanto a los países del viejo Segundo Mundo, la realidad actual ha hecho palidecer las evaluaciones del período socialista (Duchène, 1988; Grosfel y Smolar, 1988; Gabor, 1988), a través del desarrollo de una gigantesca economía delictiva, de la privatización mafiosa del patrimonio estatal, y de un empobrecimiento que ha empujado a amplias capas de la población a prácticas económicas similares a las del Tercer Mundo. Ahora bien, puesto que desconocemos estudios específicos actualizados sobre dicha área omitiremos toda referencia concreta a la misma. Del mismo modo, no me referiré a otros contextos, tales como Japón o los Nuevos Países Industrializados. En el primer caso, por un conocimiento insuficiente por mi parte. En el segundo, pese a la evidencia de que una informalidad salvaje es la norma, por los mismos motivos, y porque su preeminencia resta interés intelectual al fenómeno, salvo cuando se inserta en las estrategias de "cuasi integración vertical" de la gran empresa, a las que sí me referiré. Hora es ya, sin embargo, de afrontar, una vez descrita la historia y la actualidad de la informalidad,

algunos paradigmas fundamentales para una comprensión alternativa de la informalidad.

CONCLUSIONES

1. En primer lugar, las crecientes referencias a la "informalidad", desde los más variados paradigmas y en el contexto de relaciones sociales y de preocupaciones muy diferenciadas, cumple el papel de "síntoma" de múltiples crisis entrelazadas. Crisis, por supuesto, del sistema económico, forzado a una reorganización productiva que apela la innovación tecnológica al tiempo que recupera prácticas antiguas y aparentemente superadas. Pero también, y en razón de la creciente atención a los perfiles de la informalidad, crisis de las teorías dominantes sobre el desarrollo económico, basadas en el mito de "una" Revolución Industrial y de unos procesos de industrialización que, como mucho, convienen a la "Franglaterra" de los siglos XVII y XIX. En consecuencia, no sólo son inencontrables en otras áreas industrializadas, sino irrepetibles e inexportables, en su ejemplaridad, como paradigmas universales de desarrollo.

2. La historia intelectual de la "informalidad" muestra elocuentemente su carácter intersticial y polimórfico, apto para el cuestionamiento de las visiones esencialistas y reduccionistas sobre el desarrollo. Así, las primeras teorizaciones sobre el "sector informal urbano" en los países periféricos, o sobre las descentralizaciones productivas y la economía sumergida en los países centrales, desbrozaron el camino para una discusión más básica. Por una parte, el paradigma de la economía clásica hará hincapié en la "venganza" del mercado frente a los intentos de regulación de la actividad

económica, y la exigencia de flexibilidad de la que la informalidad es signo. Por otra, el hecho de que una parte decisiva de las actividades informales se desarrolle fuera del mercado - tanto a través de las sofisticadas tecnologías financieras como de los gestos repetidos de la reproducción y de la autosuficiencia -, y la evidencia de que la informalidad arraiga fértilmente en contextos socioterritoriales que encauzan o limitan las presiones competitivas, ha favorecido la emergencia de una crítica radical al denominado paradigma de mercado, que hará hincapié en el hecho de que no existe una lógica económica autónoma, y en que las formas de intercambio son indisolublemente sociales y económicas. Así, para esta visión alternativa a la economía clásica, los ejemplos de éxito económico en las últimas décadas - Japón, la Tercera Italia, etc. -, no son la expresión de una lógica económica abandonada a su propio desarrollo, sino de la fuerza y estabilidad de redes sociales y comunitarias que, paradójicamente, autorizan un uso flexible de los factores económicos: una "rigidez flexible", para decirlo en los términos de las teorías sobre el modelo japonés y los distritos industriales italianos.

3. En tercer lugar, la diversidad de fenómenos comprendidos bajo la rúbrica común de la informalidad dificulta la comprensión del fenómeno, así como las comparaciones transnacionales. Es necesario, a este respecto, hacer hincapié en tres proposiciones significativas. La primera es que la informalidad no implica necesariamente marginalidad o proximidad a actividades de supervivencia, ni siquiera en los

países periféricos, aunque el grueso del "ejército informal" esté conformado por la población excedente periférica y el "Tercer Mundo en casa" de los países centrales. La segunda es que los procesos de informalización son más evidentes en aquellas sociedades en las que la actividad económica está altamente regulada. Es sobre todo en ellas, por tanto, donde son más visibles los efectos de la informalización, a través de la persistencia y/o recreación en las últimas décadas de ocupaciones y modos de organización del trabajo que se creían periclitados. La tercera, en fin, es que la comprensión del fenómeno se ve dificultada por la asunción de una perspectiva gerencial o economicista que desvincula las actividades económicas informales de las relaciones sociales que les dan soporte, y que son las que determinan su carácter: progresivo o regresivo, inductor de crecimiento o, simplemente, sobreexplotador. En una perspectiva comparada, sin embargo, el éxito o el fracaso de los procesos de informalización depende estrechamente de su inserción en redes sociales y pautas culturales, en sistemas políticos singulares, que determinan los usos y los límites de la informalidad.

4. Por último, los estudios sobre economía informal, han puesto de relieve, en congruencia con la tesis anterior, que no existe sólo "otra economía", una economía oculta y desapercibida para los indicadores convencionales, sino también una "sociedad oculta", un sistema oculto que soporta y da sentido a las actividades económicas irregulares. En la, por otra parte, agudísima percepción de A. de Miguel - en las

ciencias sociales españolas el primero que hace referencia a una "sociedad oculta" -, la sociedad se esconde sobre todo del ojo catastral y estadístico del Estado. A través de su misma exploración tentativa parece evidente, sin embargo, que la sociedad no se defiende exclusivamente del Estado, sino también del mercado - a través, por ejemplo, de la persistencia de pautas recíprocas -, y de sí misma. Por así decirlo, se oculta en sus pliegues, avanza a través de sus intersticios, eludiendo la sanción social de la falta de respetabilidad. Por otra parte, no solo la sociedad, que en su teorizar se distingue claramente del Estado, se oculta. También el Estado se previene contra sí mismo y elude sus cautelares normativas, a la vez que intoxica a la sociedad, y reduce constantemente la competencia en el mercado. Finalmente, el mercado mismo, como intentaremos demostrar, no sólo es subvertido o vaciado por las prácticas económicas estrictamente capitalistas, sino que depende de una inconfesable sanción política y de los límites que la sociedad le impone. Es decir, las actividades económicas no son reductibles a los intercambios de mercado, y aún éstos dependen de la regulación política y de las fronteras móviles que la sociedad les opone, a veces autónomamente, otras veces a través del Estado. Frente a los enfoques cuantitativos, o a la troceada comprensión del problema, los enfoques estructurales y la socioeconomía intentarán restablecer la conexión entre los fenómenos económicos, políticos, sociales y culturales.

CAPITULO 2
LAS CIENCIAS SOCIALES
Y LA INFORMALIDAD

2.1. ANOMALIAS EN LOS PARADIGMAS DOMINANTES SOBRE EL DESARROLLO Y EL CAMBIO INDUSTRIAL.

El tiempo que las ciencias sociales podían ofrecer una imagen razonablemente coherente de las realidades contemporáneas parece haber pasado. Como se ha señalado respecto a la economía, la teoría social contemporánea resulta mucho más apta para "predecir el pasado" que para explicar el presente. Con raras excepciones, ninguno de los acontecimientos relevantes de la última década fue previsto, ni se desarrolló conforme a los guiones propuestos por los estudiosos de los fenómenos sociales. Nadie, salvo en un sentido muy general, y de forma más propositiva que predictiva, pudo adelantarse al derrumbe de los países del bloque del Este, ni siquiera adivinar el sentido de las convulsiones posteriores cuando se desarrollaban ya ante nuestros ojos. La tranquila confianza en la permanencia del Estado - nación, y las conjeturas sobre la irreversibilidad del Welfare, han sido sustituidas por una inconcreta apelación a los impactos de la globalización, y por la constatación de un estado de incertidumbre sobre la continuidad de los Estados del Bienestar. Aún hoy, un ligero vistazo a las teorías sobre las crisis pone de manifiesto que dista de haber acuerdo sobre su origen, los factores que la determinaron, su caracterización y su futuro. Para muchos, sigue siendo la consecuencia del efecto combinado de los shocks petrolíferos y de los perversos efectos redistributivos del Welfare, mientras que para otros designa el advenimiento de un cambio de época, de una bifurcación histórica, resultado de la

conjunción de varias crisis, como tendremos ocasión de examinar.

Acogidos a cualquier perspectiva parece de todos modos obvio que, a nuestro alrededor, la realidad se transforma vivazmente, y que nuestros referentes intelectuales, los relatos con los que pretendemos dar sentido al mundo, son crecientemente inadecuados para captar las realidades contemporáneas. En el caso de la sociología, dicha inadecuación se hizo evidente tras el colapso del enfoque dominante en los años 50 y 60, el estructural - funcionalismo, que arrastró en su caída a su adverso gemelo, el marxismo estructural - funcionalista, inaugurando el incontestable dominio e influencia de la economía clásica sobre el conjunto de las ciencias sociales. No sería, con todo, difícil mostrar que el "homo oeconomicus" se había infiltrado incluso en las teorías más severamente atentas a la preservación de lo social, convertido en un apéndice del juego del mercado (Granovetter, 1985). La actual división del trabajo de las ciencias sociales data, en efecto, del siglo XIX, y es una consecuencia intelectual de la ideología liberal, que define su episteme al menos hasta tiempos bien recientes. De acuerdo a la misma, el Estado y el mercado, la política y la economía, son "dominios analíticamente delimitados y en gran medida autónomos, dominios con sus reglas ("lógicas") particulares" (Wallerstein, 1990: 402). Puesto que la realidad desbordaba en fenómenos aparentemente irracionales, que no parecían encajar en el dominio del Estado ni en el del mercado, una nueva

ciencia debía hacerse cargo de ese conjunto de fenómenos residuales, ajenos a la competencia de la ciencia política y de la economía. La sociología surgirá, así, como la disciplina que se ocupa de fenómenos no lógicos (los "residuos" y las "derivaciones" paretianas, o las "representaciones colectivas" durkheimianas). Por su parte, la antropología se encargará de esclarecer por qué los pueblos "no civilizados", en el contexto de la colonización, son tan imperfectos desde el punto de vista de la naturaleza humana codificada por el liberalismo, e impermeables, cuando no resistentes, a la dura carga civilizadora del hombre blanco.

El resultado de esta división intelectual del trabajo es que las ciencias sociales contemporáneas han considerado, con muy raras excepciones, a la economía no solo como una esfera crecientemente separada y diferenciada en la sociedad moderna, sino como la forma dominante de conducta - casi, diríamos, la "natural", la única acorde con la naturaleza humana -, y el factor predominante de estructuración social. Por una parte, las teorías individualistas, al establecer la primacía de la negociación entre individuos abstractos, heroicamente erguidos sobre toda determinación social, reduce la sociabilidad bien a su constantemente renegociada definición intersubjetiva, bien a simple epifenómeno del cálculo racional - es decir, egoísta -, que se supone típico del comportamiento económico (Alexander, 1989). Por otra, las teorías colectivistas, incluso en las versiones más normativistas, suponen la asistencia de sistemas de control social, de pautas y valores, que son internalizados

por los individuos a través de la socialización. Pero dichas pautas y valores se desarrollan en congruencia con formas de organización económica que establecen, en definitiva, las exigencias de funcionalidad y eficacia. Como ha señalado Granovetter, la retórica hipersocializada de Parsons no evita que, como se hace evidente en su análisis de la familia nuclear, los valores, las normas, los roles, y las colectividades, estén determinadas por su funcionalidad respecto al sistema económico (Ibíd.).

También el marxismo, por supuesto, ha participado de la mística del actor racional - por ejemplo, en su teorización sobre la acción colectiva clasista -, y en la metafísica del progreso inevitable. Al fin y al cabo, el liberalismo y el marxismo son herederos comunes del pensamiento de la Ilustración. Pero como ha señalado Wallerstein, cada cual tiene "dos Marx", como pueden distinguirse dos Durkheim - el morfólogo social y el teórico de la conciencia colectiva -, o dos Weber - el de la autonomía de una acción económica formalmente racional para el logro de unos fines, y el teórico sensible a una racionalidad sustancial, más allá de su significación utilitaria -. Por una parte, pues, un Marx burgués y liberal, "con su antropología centrada en el concepto de naturaleza humana, sus imperativos categóricos kantianos, su creencia en la mejora lenta pero inevitable de la condición humana, su preocupación por el individuo en busca de la libertad" (Wallerstein, 1991: 195 - 196). Por otra, el Marx crítico con el héroe mítico de ese guión - el burgués -, el

Marx que veía la historia como una realidad compleja y sinuosa, y que insistía en el carácter específico de los diferentes sistemas históricos, y en el envés de la metafísica del progreso, es decir, en la "polarización" (Wallerstein, 1988, 1991).

La crisis actual, en efecto, puede conceptualizarse también como la crisis de la confianza en el progreso. En lo que respecta a nuestro asunto, dicha desconfianza se refiere al reiterado fracaso de las políticas de desarrollo y, en consecuencia, de los paradigmas teóricos que las inspiraban. Tales paradigmas reposaban implícitamente en una teleología según la cual los países que fueron formalmente calificados como "subdesarrollados" tras la Segunda Guerra Mundial tendrían la posibilidad de obtener niveles de bienestar equiparables a los de los países centrales, primero a través de la descolonización y la obtención de la soberanía política, y más tarde a través de la mejora de los procesos productivos y la consecución de un desarrollo nacional autosostenido. Remóntese este programa a las ideologías wilsoniana y leninista de principios de siglo (Wallerstein, 1993), o al proyecto de Truman tras la Segunda Guerra Mundial, no hay duda sobre el hecho de que era un callo del programa liberal puesto en marcha en la segunda mitad del siglo XIX en los países centrales, y cuyos ejes eran la democracia política, paulatinamente ampliada, y el desarrollo económico, consecuencia de los notables incrementos de productividad en el periodo. Naturalmente, el aspecto silenciado era que dicho desarrollo

económico, en el caso de los países centrales, se apoyó en el reparto colonial de Africa y Asia entre las potencias europeas, y en el protectorado estadounidense sobre América Latina.

En cuanto a los mismos países centrales, el constante incremento de la asalarización, el pleno empleo, como consecuencia de las políticas Keynesianas, y la expansión de las políticas sociales y de bienestar, hicieron creer, como hemos visto, que las actividades económicas contempladas en el ámbito de la informalidad - el autoabastecimiento, el trabajo doméstico, el trabajo a domicilio, la compatibilización del trabajo estacional agrícola y el trabajo asalariado industrial, etc. - eran realidades marginales, residuos de una transición incompleta hacia el industrialismo, y por ello indignas de observación. Se suponía, además, que dichas actividades se basaban en una oferta de trabajo descualificada, bien con una componente territorial clara - zonas deprimidas, o la periferia de las grandes ciudades -, bien en razón de las características económico - sociales de la población en cuestión. Por supuesto, dicha oferta de fuerza de trabajo, considerada en su globalidad, era mucho más abundante en países de industrialización tardía o reciente, lo que se consideraba una confirmación adicional de la hipótesis de partida y de la inequívoca dirección de las transiciones socio - económicas, de sus nítidas rupturas. Conforme al esquema rostowiano, tendríamos así diferentes socioeconomías, ordenadas en fila por su distinto nivel de desarrollo, atravesando, en momentos

históricamente diferentes, las mismas etapas de desarrollo, y compartiendo las mismas tendencias de fondo.

En este tranquilizador contexto, podemos comprender mejor el impacto de la atención creciente a las actividades informales, un verdadero giro en la comprensión del cambio socioeconómico contemporáneo. Por una parte, el redescubrimiento de actividades devaluadas y deliberadamente ignoradas llamó la atención sobre su fantástico volumen incluso en las economías más avanzadas. Por otra, se puso de relieve que la inatención a dichas actividades había sido la precondition para una mítica explicación de los procesos de desarrollo, forzada mediante el expeditivo método de mirar hacia otra parte, o de considerar no-trabajo formas de trabajo que nunca se habían dejado de practicar.

En otros términos, la inatención o la devaluación de las masivamente omnipresentes, pero recién redescubiertas, actividades informales, contribuyó a la crisis de las teorías económicas y sociológicas sobre el desarrollo, pero reevaluó el interés por ciertas líneas de investigación, incluso por ciertas obras individuales - perfectamente olvidadas las unas, arrumbadas las otras - frente al avasallante "mainstream" de las ciencias sociales contemporáneas, que tan drásticamente habían acotado el campo de lo observable y de lo decible.

2.2. PARADIGMAS ECONOMICOS Y SOCIOLOGICOS SOBRE LA INFORMALIDAD

Debemos a Capecchi y Pesce una plausible descripción inicial de la problemática suscitada por las actividades informales, frente a las teorías dominantes sobre el desarrollo económico (Capecchi y Pesce, 1984: 44 y ss.). Un primer grupo de posiciones corresponde a los que Capecchi y Pesce denominarán sociólogos y economistas "oficiales", cuyo punto de partida son las transformaciones habidas en el sistema productivo oficial y regular, y cuyo eje de referencia son las transformaciones de la gran empresa. Consecuencia de esa presuposición inicial es, por tanto, el descuido de una serie de áreas relevantes, que permiten explicar las limitaciones de este enfoque: 1º al centrarse exclusivamente en la producción, minusvalora los cambios en el sistema reproductivo, aquéllos que giran en torno a variables tales como la familia, los cambios demográficos, o los ciclos vitales, como si dicho sistema fuera un puro soporte irretroactivo de los cambios en el sistema productivo; 2º en la tensión entre la estructura y la acción, entre las constricciones objetivas y la intencionalidad de los sujetos, dicho enfoque hace hincapié en datos supuestamente objetivos - como la clase social, reducida a escala de ingresos del cabeza de familia ocupado en la economía oficial -, descartando la pluralidad de respuestas posibles a las mismas constricciones; 3º dichas posiciones ignoran, por añadidura, esa diversidad fundamental que es la mujer, desconociendo de paso identidades laborales e intereses diferenciados, referidos no sólo al sexo, sino a la edad, la

raza, o las "visiones del mundo" no congruentes con una "identidad obrera" que es más un constructo político - social que una realidad en acto; 4º por último, la atención casi exclusiva a la gran empresa conduce a considerar irrelevante lo que sucede en las PYMES o en las economías no oficiales, lastrando su comprensión del cambio socioeconómico.

Estamos, pues, en presencia de modelos dualistas de desarrollo económico, que pueden, a su vez, clasificarse en razón de su adscripción ideológica, bien básicamente filopatronal, bien más favorable al trabajo. Para los primeros, este modelo dualista distingue entre la gran empresa mundializada, impulsora del desarrollo global y sede de la innovación tecnológica, más o menos aliada con la intervención estatal, por una parte, y el conjunto formado por las pequeñas y medianas empresas y las actividades económicas informales, por otro, totalmente subordinadas a las decisiones y a la dirección impuestas por aquélla (Castells, 1978). En su versión más neoliberal, al Estado se le demandan ayudas directas o indirectas, junto a la reducción del gasto público "improductivo" - el gasto social para funciones de legitimación política -, y el control salarial para reducir la inflación. Cuando dicha postura se interesa, además, por la economía informal es, como ya hemos visto, con el doble objetivo de inculpar a la presión fiscal y de entonar el panegírico de las astucias individuales, de la empresarialidad frente a las regulaciones estatales (Grefe, 1984). En todo caso, durante el periodo de expansión que siguió a la Segunda Gran Guerra

Mundial, se aceptaba, desde las más variadas ópticas, que las pequeñas empresas se encontraban en situación de dependencia respecto a las grandes, pura infraestructura de éstas últimas, debido a su atraso tecnológico, explicando su persistencia por su utilidad para aumentar los márgenes de beneficio de las grandes - precios similares para productividades muy diferentes -, y como reserva flexible de mano de obra (Galbraith, 1967; Delille, 1972). En consecuencia, esta contraposición también era típica de las interpretaciones que se reclamaban de la izquierda, patente tanto en los modelos dualistas sobre el mercado de trabajo, como en los intentos de explicación de los procesos de "descentralización productiva" de la gran empresa fordista.

Conforme a las primeras teorizaciones sobre el modelo dualista del mercado de trabajo existirían, en efecto, dos mercados de trabajo claramente diferenciados: a) el mercado "primario", en buena medida correspondiente a los sectores económicos estatal y monopolista, en la terminología de O'Connor, formado por los trabajadores estables y mejor remunerados de la gran empresa, con fuerte presencia del sindicato en su interior, y posibilidades de promoción y líneas de carrera prefijadas, pese a las importantes diferencias de cualificación, salarios y autonomía que pueden encontrarse en su interior; b) un mercado "secundario" de trabajo, correspondiente al sector económico competitivo, en el que predomina una menor estabilidad, y menores retribuciones y cualificaciones, en el que la "rotación" es elevada, los

derechos sociales y las condiciones de trabajo menos rígidos, y donde, en fin, es más difícil la intervención del sindicato (Berger y Piore, 1980; Piore (comp.), 1983; Edwards, 1979; O'Connor, 1981).

En cuanto a las interpretaciones iniciales sobre las descentralizaciones productivas, como ya hemos visto, hacían hincapié en la dinámica de las empresas de mayores dimensiones, que transferían tareas o fases productivas hacia áreas caracterizadas por un predominio de pequeñas empresas con el fin de obtener costes inferiores y un uso más flexible de la mano de obra. También aquí, en consecuencia, puede distinguirse un área económica "fuerte" y una "débil", llamándose la atención sobre la dependencia de las pequeñas empresas respecto a las grandes, y sobre la necesidad político-sindical de presionar sobre el área fuerte para impedir la sobreexplotación del área débil.

El problema de esta perspectiva dualista, tanto en su versión filopatronal como en la favorable al trabajo, es que impide captar tres procesos esenciales que discutiremos en capítulos posteriores. En primer lugar, el sentido de la persistencia, incluso en períodos de fuerte expansión económica, de las pequeñas y muy pequeñas empresas familiares, y de formas de trabajo informal, en los más variados sectores y ramas de actividad. Que dichas prácticas económicas se expandan aún más en situaciones de crisis, no invalida la pregunta sobre su constante recreación bajo nuevas condiciones sociales y tecnológicas, frente a - o como la otra cara de - los

postulados procesos a la concentración y centralización de capital. En segundo lugar, la exclusiva atención a los procesos de la gran fábrica dificulta una atención más precisa a los elementos de novedad y a las transformaciones representadas por la pequeña y mediana empresa, frecuentemente el laboratorio de muchas innovaciones tecnológicas, organizativas y sociales, que posteriormente son recapturadas e incorporadas por la gran empresa. En este sentido, los recientes procesos de innovación en nuevas técnicas en pequeñas empresas, conforme al modelo Silicon Valley, no hace sino replicar pautas de desarrollo equivalentes en los sectores punta de modelos de acumulación anteriores, desde la electricidad hasta el automóvil. Por una parte, las innovaciones decisivas se producen en pequeñas unidades desjerarquizadas y desburocratizadas, para ser posteriormente absorbidas y estandarizadas por la gran empresa, frecuentemente a través de su simple compra. En tercer lugar, la asimilación básica de un área económicamente fuerte, basada en la gran empresa, y con predominio de trabajo "blanco", y un área débil, con abundancia de pequeñas y medianas empresas y de trabajo "negro", resulta ser demasiado esquemática a la hora de captar realidades mucho menos polarizadas.

Este es, justamente, el punto de partida de los sociólogos y economistas que Capecchi y Pesce denominarán "semioficiales" (Ibíd.: 45), cuyo manifiesto más exhaustivo será la influyente obra de Piore y Sabel (1990), pero cuyos contornos intelectuales habían sido ya perfilados en la abundante

literatura italiana y norteamericana sobre la pequeña empresa. Desde esta perspectiva, sin embargo, el dualismo propuesto es enteramente diferente al preconizado por los economistas y sociólogos oficiales.

Hace más de un siglo, en efecto, Alfred Marshall describió dos vías, a su juicio igualmente modernas, de organización de la producción: los "distritos industriales", y las grandes empresas. Los primeros conformaban un espacio de diversas pequeñas empresas, normalmente vinculadas a un producto, en el que el saber hacer - la "atmósfera" - formaba parte de la cultura local, y en el que la interdependencia orgánica sustituía con éxito las economías de escala características de la gran empresa, a través de una división articulada de la especialización (Beccatini, 1992; Brusco, 1992; Capecchi, 1992). Interdependencia en este contexto no significa, por cierto, sustracción a la competencia, sino una combinación de cooperación entre empresas dedicadas a actividades diferentes o a fases distintas del proceso productivo, y pugna entre empresas especializadas en la misma actividad. Con todo, la característica definitoria del distrito industrial es que conforma un todo social y económico, es decir, que existe una estrecha vinculación entre las esferas social, política y económica, y que el funcionamiento de una de ellas está determinada por el funcionamiento y la organización de las otras. En consecuencia, el éxito de los distritos no depende solo del campo económico y tecnológico, sino de aspectos

sociales e institucionales más amplios. Como señaló tempranamente Sabel:

"La última causa y efecto de la capacidad innovadora de la empresa son sus relaciones con otras parecidas. Los pequeños subcontratistas dependientes del mismo sector compiten entre sí intensamente. La relación entre las empresas innovadoras se parece a la relación colegial que existe entre los buenos médicos, los buenos abogados o los buenos profesores universitarios: cada empresa es celosa de su autonomía, se muestra abiertamente orgullosa de su capacidad, pero es plenamente consciente de que su éxito y su propia supervivencia están ligados a los esfuerzos colectivos de la comunidad a la que pertenecen y cuya prosperidad debe defender" (Sabel, 1985: 316).

En este nuevo dualismo, por tanto, el énfasis se desplaza en favor de la consideración de un desarrollo de especialización "difusa" o "flexible" alternativo al fordista, incluyendo por tanto una interpretación de las líneas internas de desarrollo industrial, y no sólo una división del mercado por tipos de trabajo, o por la dimensión de las empresas, con una mayor o menor presencia relativa del sindicato (Sabel y Zeitlin, 1982). Ahora bien, puesto que desde la emergencia de la crisis se constató un crecimiento significativo del número de pequeñas empresas, contradiciendo aparentemente las predicadas tendencias a la concentración y centralización del capital, y puesto que dichas pequeñas y medianas empresas constituyeron la única fuente de creación de empleo, ya en los

años 70 se hizo patente un renovado interés sobre las causas que justificaban esta tendencia, y sobre las razones de su competitividad en la arena mundial (Grefe, 1987).

En lo que se refiere a Italia, la génesis de esta nueva problemática, desde los años 50, ha sido descrita por Brusco, en confrontación crítica con las primeras teorías sobre las descentralizaciones productivas (Brusco, 1992). Por una parte, señala Brusco, ya en los años 60 un buen número de empresas de la Tercera Italia disponían de una tecnología apreciable, y poseían un nivel de eficiencia comparable al de las grandes empresas. Por otra, la presunción sobre una baja eficiencia de la mayor parte de las empresas se relacionaba con la existencia de bajos salarios, o de salarios inferiores al promedio, en dichas empresas. Sin embargo, la investigación empírica, ya en ese periodo, demostró que una alta eficiencia podía coincidir con salarios bajos, y que esta anomalía, como el uso abundante de trabajo irregular, podía estar en el origen de estrategias informales no de sobreexplotación sino de crecimiento. En los años 70, y sobre todo en los 80, empieza, por tanto, a ponerse de manifiesto que en la pequeña empresa no existen condiciones de total dependencia de las grandes fábricas, ni tampoco situaciones de explotación, bajos salarios y cualificaciones, escasa presencia del sindicato, o marginalidad global. Bien al contrario, la creciente investigación empírica muestra con claridad que la pequeña empresa es compatible con elevados salarios y altos niveles de sindicalización, y que incluso allí donde no está presente el sindicato, pueden darse con

mayor facilidad que en la gran empresa, los siguientes procesos: 1) una movilidad social más elevada para algunos miembros de la familia obrera, con consecuencias psicosociales y culturales altamente significativas (Saba, 1981; Triglia, 1992); 2) una mayor profesionalidad y una explosión de creatividad, que ponen de manifiesto, como ha señalado Sabel, que "a menudo son la jerarquía y las visiones del mundo asociadas a ella las que limitan el desarrollo de la capacidad humana y no las limitaciones de la naturaleza" (Sabel, 1985: 315); 3) una "rigidez flexible" en el uso de la mano de obra, que se apoya no sólo en una atmósfera industrial sino en subculturas específicas territorialmente solidarias, cuya persistencia se ha visto favorecida por los gobiernos regionales y locales (Bagnasco, 1988; Triglia, 1987, 1992).

Por su parte, Sabel, Piore y Zeitlin insistirán en que el éxito de las estrategias de especialización difusa o flexible se relaciona positivamente con las limitaciones del fordismo y la quiebra de los mercados de masas, que requieren el predominio de la "organización" sobre el mercado, estabilidad de la demanda y, en consecuencia, una importante presencia de regulaciones, y una homogeneización del gusto de los consumidores, que se aviene mal con las tendencias culturales en favor de una creciente individualización. Vale la pena, además, señalar el papel que las nuevas tecnologías electrónicas e informáticas jugaron inicialmente en la transformación del modelo dualista tradicional - entre la gran empresa y la pequeña empresa -, que es el terreno de la

aportación de Gershuny, pero hay que señalar que esas mismas tecnologías han favorecido una reorganización productiva de la gran empresa, de nuevo en condiciones de competir con las pequeñas unidades productivas (Cohen y Zysman, 1986; Castells, 1991; Cohen, 1991).

Una tercera perspectiva sobre la informalidad es la que se insinúa en un conjunto heteróclito de obras de inspiración diversa, y que Capecchi y Pesce reunirán bajo la rúbrica común de los sociólogos y economistas "informales". Desde esa perspectiva se invertirán simétricamente, en efecto, los ejes de comprensión de la problemática, tal como fue definida por los teóricos oficiales, al privilegiar: 1) el ámbito reproductivo o comunitario, los movimientos sociales locales, frente a un sistema productivo que se juzga radicalmente perverso e irrecuperable; 2) el punto de vista del sujeto, sus deseos y aspiraciones a vivir y a trabajar de forma distinta, a un nuevo tipo de reparto entre el tiempo de trabajo y el tiempo de vida, frente a las constricciones estructurales que el sistema impone en esta esfera; 3) el trabajo doméstico y otras formas de economía comunitaria, frente al empleo asalariado, los trabajos dependientes y las economías monetarias; 4) las economías descentralizadas, locales, de pequeña escala, frente a la globalización, como el único medio de solucionar el paro creciente, evitar la degradación y polarización social, recobrar los lazos de solidaridad, y recuperar sentido del trabajo. Por supuesto, además, dicha inversión de la perspectiva "oficial" se ve acompañada por una

reconceptualización del trabajo - que incluye el trabajo doméstico y el socialmente útil, así como las prácticas de autoabastecimiento -, y por el cuestionamiento de la tradicional división de roles sexuales en favor de un trabajo pagado y no pagado igualmente compartido por hombres y mujeres. No en vano, significativamente, dicho "guión" sobre el escenario del trabajo ha sido denominado SHE (sano, humano, ecológico), cuando no simplemente "humanista" (Frankel, 1990; Tortosa, 1991; Ran Ide y Cordell, 1992; Pérez Adán, 1992 c; Gorz, 1993, 1994).

Desde el punto de vista de la informalidad, el interés de esta perspectiva se refiere a cuatro problemáticas:

A) La revalorización de la "economía comunitaria", bien como una alternativa al Estado y al mercado, bien como reivindicación de lo social frente a lo político y lo económico. En el primer caso, el énfasis en la economía comunitaria se relaciona no sólo con la desestructuración de lo social y la necesidad, cada vez más vívida, de reconstruir relaciones interpersonales más ricas y eficaces, sino con la crisis de las políticas sociales y de bienestar, los límites que el Estado del Bienestar opone a la reestructuración capitalista, y las dificultades del Estado asistencial y de la economía oficial para suministrar servicios sociales idóneos y puestos de trabajo suficientes (Delors, 1979; Rosanvallon, 1981; Rodríguez Cabrero, 1992, 1993). En este sentido, el recurso a la acción comunitaria, a prácticas de reciprocidad solidaria, es entendida como un complemento de la acción estatal y del

mercado. Por el contrario, en el segundo caso, la reapropiación de lo social es considerada la base para la constitución de una subjetividad antagonista, totalmente separada del Estado y del mercado, de la sociedad política y de la sociedad civil, del poder y del capital. No sólo se desea, así, superar al Estado del Bienestar y sus trampas - la burocratización, el sexismo, la definición profesional de las necesidades, etc. -, en favor de una "sociedad del bienestar" (Rodríguez Cabrero, 1992; Sotelo, 1993), sino restablecer una sociedad "vernacular", convivencial, basada en agregados sociales espontáneos, y radicalmente opuesta a las economías y políticas oficiales (Illich, 1974). La apelación a otras formas de producción, a la economía comunitaria, restaura así un nuevo dualismo defensivo, que cobrará forma en los movimientos sociales alternativos, una perspectiva recientemente sintetizada entre nosotros por Fernández Durán (1993: 339 - 395), pero claramente perceptible en autores de orientaciones diversas (Bahro, 1988; Frank, 1989).

B) Un segundo foco de interés es la revalorización de "nuevos empleos", de economías "grises" o "malvas" (Handy, 1986), basadas en la idea de que son posibles iniciativas de trabajo autónomo, de creación del propio empleo, pero en un sentido y con un contenido diferenciados del antiguo trabajo dependiente. En este caso, además, se acepta el marco de desarrollo económico global, y el acento se desplaza sobre el contenido del trabajo, no definido por empleadores ajenos, aunque siempre orientado al mercado. Nos hallamos, en fin, en

el terreno de la microempresa, y de los trabajos autónomos, con orientaciones más o menos alternativas, pero en relación con la economía monetaria. En este contexto pueden inscribirse, en consecuencia, distintas experiencias de regulación introsocial, que pretenden hacer frente a la crisis del modelo keynesiano, tales como la autogestión, las sociedades anónimas laborales, y el autoempleo, aprovechando viejas y emergentes necesidades, tecnologías artesanales y nuevas tecnologías (Gorz, 1980; Rosanvallon, 1984).

C) Una tercera área de interés es el terreno de la "economía alternativa" en sentido estricto, es decir, la elección de un estilo de vida globalmente distinto al tradicional, lo que implica tanto una menor centralidad del trabajo como la asunción de valores postmaterialistas y de usos diferentes del tiempo. Ahora bien, como señalarán los autores incursos en estas tendencias, lo distintivo de las mismas es que su punto de partida serán las potencialidades abiertas por las nuevas técnicas ahorradoras de trabajo - el "final de la utopía" marcusiano -, y la posibilidad de prefigurar, a partir de las mismas, alternativas sociales, culturales y económicas, menos represivas y acordes con las posibilidades de desarrollo a escala planetaria (Huber, 1983, 1988; Gorz, 1983, 1992).

D) En fin, en cierto modo, el conjunto de desarrollos expuestos en los epígrafes anteriores están vinculados a la emergencia de un nuevo tipo de sociedad - postindustrial, informacional, postmaterialista, o como quiera calificarse mediante nombres más o menos compuestos -, que favorece la

emergencia de una "individualidad social" frente al "individualismo de la posesión" y la alienación de la propia autonomía en los mecanismos de control comunitario o en las regulaciones burocráticas keynesianas, estatistas y / o corporativistas (O'Connor, 1987).

El fuerte acento utópico de muchas de estas teorizaciones, y su deliberada inatención a las tendencias efectivas de desarrollo social y económico, no debe hacernos olvidar, por último, que muchas de estas temáticas serán recuperadas, vaciadas de su potencialidad antagonista, por corrientes teóricas exclusivamente atentas al determinismo tecnológico y al reduccionismo clasista. Frente a ellas, sin embargo, conviene recordar que en un periodo histórico crucial, cuando asistimos a una redefinición básica de los mercados, las tecnologías, y las jerarquías industriales, los resultados dependen, más que nunca, del debate social y político, de la osadía y la imaginación de los agentes sociales, y de las ideas de los diferentes grupos sobre las formas en que quieren trabajar y vivir. Como recuerda bellamente Sabel:

"... Tan pronto como está en marcha un nuevo sistema por vacilante que sea, los pensadores científicos de la derecha dirán que todas las cosas estaban determinadas en todas partes hasta el último detalle por la búsqueda de la eficiencia. Los pensadores científicos de la izquierda dirán que la explicación real es la búsqueda inevitable de cada grupo de sus intereses, determinada por el lugar que ocupan en la división del trabajo. Ambos estarán de acuerdo en que las ideas de dignidad y honor,

los programas políticos que presentan y los conflictos a que dan lugar sólo eran la espuma de la historia" (Sabel, 1985: 323).

Frente a estas precisas certidumbres es necesario recordar que el actual sistema fluctúa lejos del equilibrio. Que nos adentramos en un periodo de bifurcaciones sistémicas en el que "la transformación puede ir en sentidos diferentes, porque un pequeño acontecimiento en este punto puede tener grandes consecuencias (a diferencias de épocas de relativa estabilidad, como la que disfrutó el mundo moderno desde aproximadamente 1500 hasta hace poco, cuando grandes sucesos tenían consecuencias limitadas)" (Wallerstein, 1993: 142-143).

Tal vez, por ello, no sea inútil rememorar el contenido de algunas obras solitarias, equidistantes de los paradigmas dominantes sobre el desarrollo en las últimas décadas, y que remecen nuestras tranquilas certezas en favor de una reevaluación de la economía y de la historia.

2.3. RECIPROCIDAD, REDISTRIBUCION Y MERCADO EN LA OBRA DE POLANYI. EL DEBATE SUBSTANTIVISTA - FORMALISTA.

En un sentido restringido, la economía alude a la asignación de medios escasos a fines competidores. En consecuencia, para la mayor parte de los economistas profesionales, la economía es un sistema para utilizar recursos finitos al objeto de maximizar la satisfacción de necesidades. Una vez ejercida la opción con respecto a la utilización de recursos escasos, se colmarán aquellas necesidades que se estimen más satisfactorias o con mayor utilidad marginal. Cuestión aparte, sin embargo, es la determinación de a quién corresponden las necesidades, quién las estima satisfactorias, y de quién son los criterios conforme a los cuales se define la escasez, interrogantes todos ellos que no admiten respuestas unívocas, pero que en la moderna teoría económica se vinculan con la relación oferta-demanda-precio a través del intercambio de mercado.

Muchos antropólogos, sin embargo, ven la economía, simplemente, como el conjunto de actividades institucionalizadas que combinan recursos naturales, trabajo y tecnología para adquirir, producir y distribuir bienes materiales y servicios especializados, necesarios para la subsistencia, de una manera estructurada y repetitiva. Al proponer esta definición, los antropólogos pretenden sustituir una definición transcultural y abstracta de la economía - cuyos elementos constitutivos son la escasez, y la elección de usos alternativos por personas indeterminadas o por una sociedad

inconcreta -, llamando la atención sobre el hecho de que las motivaciones para producir, intercambiar y consumir bienes y servicios son muy diversos, y que están moldeadas por las tradiciones culturales.

Así, las diferentes culturas valoran distintos bienes y servicios, y toleran o prohíben diferentes tipos de relaciones entre la gente que produce, intercambia y consume. Por ejemplo, algunas culturas harán hincapié en la cooperación y en la redistribución de los bienes, mientras que otras lo hacen en la adquisición competitiva y en la retención privada de la riqueza. Algunas culturas subrayan la propiedad colectiva, y otras la propiedad privada. Como subraya Harris, "es, pues, evidente que la economización tiene diferentes premisas y consecuencias en los distintos contextos culturales, [aunque] es posible que bajo especificaciones culturales de medios y fines aparentemente diversos, exista un cálculo humano común tendente a maximizar los beneficios que explica el origen y la persistencia de los diferentes sistemas económicos" (Harris, 1987: 237). Dicho "cálculo común", sin embargo, no excluye que en situaciones sociales fuertemente jerarquizadas - mediante criterios de exclusión por sexo, edad, clase, casta o etnia -, las víctimas de dicho sistema no puedan permitirse basar su conducta en cálculos abstractos a largo plazo, ni impugnar el peso de las elecciones de los estratos superiores en su propio beneficio. La desigualdad de poder entre diferentes grupos permite, así, explicar frecuentemente la adhesión de determinadas categorías sociales a sistemas o políticas que

disminuyen su bienestar a medio o largo plazo, pero de las que depende su supervivencia inmediata.

Al hacer hincapié, sin embargo, en las distintas motivaciones para la producción, y en el modo en que las diferentes culturas modelan las actividades económicas, los antropólogos "substantivistas" han pretendido llamar la atención sobre el hecho de que no es adecuado aplicar los conceptos económicos de la economía clásica, derivada de la observación de los sistemas económicos capitalistas, al análisis de las sociedades llamadas primitivas. Frente a los antropólogos económicos "formalistas" - aquéllos que postulan que los conceptos económicos de la teoría clásica son aplicables también a dichas sociedades -, los teóricos substantivistas recalcarán que las economías preestatales se insertan en unas relaciones sociales, basadas en el parentesco, completamente distintas de las vigentes en las economías capitalistas. Mientras que en las sociedades capitalistas, conceptos tales como economización, beneficios, renta, intereses o salarios, pueden ser pertinentes, dichas categorías no son aplicables en sociedades en las que la producción, la distribución y el consumo de bienes no se insertan en el marco de relaciones sociales formado por la propiedad privada y la economía capitalista. Aplicarlos conduciría, de hecho, a reinterpretar el mundo según una imagen falsa y etnocéntrica que tiende a considerar las economías primitivas como versiones subdesarrolladas de la nuestra (Sahlins, 1977).

Desde el punto de vista de nuestros intereses, no obstante, la cuestión central estriba en la determinación de si, por una parte, la industrialización y el desarrollo de la economía de mercado ha convertido otras formas de intercambio en residuales, y en si, por otra, el desarrollo de los intercambios competitivos es compatible con cualquier tipo de sociabilidad.

Respecto al primer punto, es evidente que buena parte de lo producido por el trabajo humano, en cualquier sociedad, se distribuye mediante el intercambio. Sin embargo, las pautas de intercambio difieren según las culturas. Siguiendo a Polanyi, los antropólogos distinguen tres tipos de intercambio: el recíproco, el redistributivo y el de mercado (Polanyi, 1989: 83-103). Ahora bien, la teoría social moderna ha supuesto que el constante incremento de los intercambios de mercado ha socavado el peso de los intercambios basados en la reciprocidad, aún a costa del desarrollo paralelo de intercambios redistributivos, contemporáneamente nucleados en las políticas estatales de bienestar y de reparto de la renta. Sin embargo, en las últimas décadas dicha presunción se ha visto al menos parcialmente cuestionada, precisamente al calor del crecimiento de la informalidad y de la revalorización de las funciones de los grupos domésticos, al tiempo que se cuestionaba el papel de las redistribuciones estatales y el peso de los grupos de interés corporativos. Ya en 1972, por ejemplo, Davis distinguía en el Reino Unido 4 subeconomías guiadas por distintos principios (Davis, 1972): 1) la

subeconomía del mercado, regida por las leyes del comercio, de la ocupación, de las relaciones laborales explícitas, etc., y que incluye todas las transacciones de servicios y mercancías; 2) la economía redistributiva, regida por las leyes fiscales, de asistencia social y gasto público; 3) la economía doméstica, regida por la norma familiar, pero, de forma más inmediata, por costumbres y expectativas más o menos idiosincráticas, y que incluyen todas las actividades productivas que no están intervenidas por el mercado; 4) la economía del obsequio, regida por las leyes de la reciprocidad, y que incluye transacciones tales como los regalos y otro tipo de transferencias unidireccionales. Un año más tarde, Boulding describió la compleja red de relaciones entre la "economía de las donaciones" y la "economía del intercambio", dominada la primera por dos motivaciones diferentes: el amor y el temor. Si el amor, en efecto, explica el regalo, la donación sin retorno, el temor explica el tributo, la donación realizada a causa del miedo y de la coacción. Lo sorprendente, sin embargo, para Boulding, es el extraordinario volumen de las donaciones frente a los intercambios - "del veinte al casi 50% de la economía norteamericana se compone de donaciones en vez de intercambios" (Boulding, 1976: 14) -, su inserción en relaciones sociales no estrictamente económicas, no de intercambio bidireccional, y la imprecisión en la identificación de las dos motivaciones, frecuentemente mezcladas en un sistema unificado de relaciones sociales, que abarcan el status, la identidad, la comunidad, la legitimidad, la lealtad, el amor y la confianza, y al que hay que referirse

si se quiere comprender el crecimiento y la estructura de la economía de las donaciones.

EL CONCEPTO DE RECIPROCIDAD

Desde el punto de vista de la economía clásica, en efecto, uno de los rasgos más llamativamente acusados es la persistencia de los intercambios realizados bajo el principio de la reciprocidad. En este tipo de intercambios, el flujo de bienes y servicios no depende de un contraflujo definido. Los asociados en el intercambio toman según su necesidad, y devuelven sin ninguna regla establecida de tiempo o cantidad. No se trata, como veremos, de que dichos intercambios excluyan todo cálculo, ni que permitan complacientemente la existencia de "gorriones", sino más simplemente de que la donación de productos y servicios no implican devolución inmediata, cálculo sistemático del valor de lo intercambiado, ni reconocimiento abierto de la necesidad de este tipo de cálculos y de que la balanza acabe nivelándose (Sahlins, 1972: 188-89; Harris, 1987: 240). Ahora bien, si el intercambio no concluye en un solo acto bidireccional, si las transacciones no son calculablemente equitativas, y si el compromiso con la reciprocidad es más implícito que explícito, forzosamente la reciprocidad se referirá a formas de organización social que incluyen a un número limitado de individuos que se conocen entre sí, y establecen contactos repetidos entre ellos, como

es el caso de los grupos domésticos, pero también de los amigos, los vecinos, los compañeros, o los habitantes de pequeñas localidades. En todos estos casos, los intercambios no solo condicionan parcialmente las nociones de balance, deuda y obligación, sino que la subordinación de estos conceptos es posible porque los intercambios recíprocos son regulados por relaciones sociales - de parentesco, edad, vecinales, etc. -, que establecen las obligaciones y las expectativas mutuas. En las transacciones basadas en dichas relaciones, además, frecuentemente los intercambios de bienes y servicios están impregnados de significados sentimentales y personales. No es extraño, por otra parte, que incluso en relaciones económicas en principio regidas por la lógica del beneficio y del intercambio de mercado subsistan distintas formas de condicionamiento social recíproco, como signo de la extrema dificultad de las relaciones de pura competencia de mercado, y de su poder disolvente de sociabilidad.

Así, fenómenos tan habituales, incluso hoy, como la fidelidad a una determinada institución financiera, la confianza en determinados proveedores más allá de los márgenes de beneficio, las relaciones de cooperación socioterritorial e, incluso, el nacionalismo económico intangible - es decir, no a través de las tradicionales medidas proteccionistas, sino mediante la orientación del consumo de los productos propios -, sólo es posible comprenderlos en el marco de una sutil adaptación de factores sociales recíprocos en las modernas economías capitalistas. Nada extraño, en fin, si se recuerda

que antes de que los intercambios estuvieran garantizados por el Estado, muchas formas de comercio entre grupos no vinculados por el parentesco se realizaban a través de "asociaciones de comercios especiales", institución mediante la que los miembros de diferentes bandas o aldeas llegaban a considerarse como parientes metafóricos, con los que comerciaban exclusivamente sobre la base de una confianza socialmente construida (Malinowski, 1973). En general, el mercado y el dinero, como modo regular y como instrumento de comercio sólo serán posible con el surgimiento del Estado y el mantenimiento del orden por fuerzas militares separadas, una paradoja insuficientemente explicada por los partidarios del mercado autoregulado y de la no interferencia del Gobierno en las relaciones económicas.

EL INTERCAMBIO REDISTRIBUTIVO

De hecho, la evolución de los sistemas económicos y políticos desde las bandas y aldeas a los Estados es, en gran medida, una consecuencia del desarrollo de formas de intercambio coactivas, que suplen o sustituyen paulatinamente a los intercambios recíprocos. En su origen, las formas de intercambio coactivas no surgen en oposición clara y definida a las formas recíprocas. Como señala Harris, por el contrario, es probable que surgieran como una extensión de las formas recíprocas familiares (Harris, 1981: 95-116). En el intercambio redistributivo los productos del trabajo de individuos

diferentes son puestos en común, y redistribuidos entre todos los miembros del grupo. Este esfuerzo de almacenamiento y de control del reparto en partes definidas otorga un papel singular a determinados individuos llamados "redistribuidores", en origen un "gran hombre" igualitario capaz de promover la intensificación de la producción sin quedarse nada a cambio, pero que con el tiempo será el germen de un poder separado, que se abstiene del trabajo directo, obtiene la mejor parte de lo recolectado y, en el límite, promoverá la transmisión de la jefatura por herencia. El sistema de los "grandes hombres" prefigura, así, el papel del empresario de Sombart o de Schumpeter, con la importante diferencia de que el redistribuidor igualitario aún está sujeto a una reciprocidad extrema, y el redistribuidor estratificado a alguna forma de obligación social, mientras que el moderno empresario capitalista se sentirá, con las primeras fases de la industrialización, exento de toda obligación moral o redistributiva.

En todo caso, los mecanismos de redistribución dependen aún de las estructuras de reciprocidad, bien como una forma extrema de la misma, en el caso de la redistribución igualitaria, bien a través de la necesidad de subvenir las necesidades de los miembros más desprotegidos de la comunidad, aunque dicha función se subordine crecientemente a la acumulación de excedentes y al refuerzo de las propias posiciones de poder en el caso de la redistribución estratificada. La cuestión central para nuestros intereses estribará, no obstante, en la

persistencia de tendencias redistributivas en las sociedades desarrolladas como un mecanismo más de regulación de la actividad económica.

El proceso contemporáneo que más se asemeja a las formas de redistribución en las sociedades preestatales o en los Estados prístinos es la actividad redistribuidora del Estado moderno. Ahora bien, las condiciones en las que se realizan los procesos de redistribución en las sociedades avanzadas difiere grandemente de la distribución en contextos preindustriales. En estas últimas, la redistribución tiene lugar en organizaciones cerradas y limitadas, en las que el factor dominante es la reciprocidad en forma de obligaciones de parentesco. Por el contrario, en las sociedades avanzadas, los procesos de redistribución tienen un significado totalmente diferente, dada su mayor complejidad, el menor peso de las relaciones de parentesco, y la preeminencia del mercado, de los mecanismos corporatistas y organizativos, y del intercambio político. En muchos sentidos, sin embargo, como señalará vigorosamente Polanyi, el incremento de la actividad reguladora del Estado, y los mecanismos de redistribución dispuestos desde el mismo pueden ser conceptualizados como una defensa de la sociedad frente a las presiones del mercado (Polanyi, 1989: 215-348). Y también, por supuesto, como la vía mediante la que la sociedad en su conjunto penetra en el Estado alterando su estructura formal, frente a la garantía de una sociedad (burguesa) supuestamente separada de un Estado que tutela derechos fundamentales abstractos y formales - la libertad personal,

política, económica, etc. -, poco efectivos para la sociedad en su conjunto. Diferiremos, no obstante, de momento el análisis del papel del Estado y de sus regulaciones en la vida económica.

LOS INTERCAMBIOS DE MERCADO

En el centro de la obra de Polanyi encontramos una clara distinción entre los conceptos de "trade" y "market". El primero designará toda forma de comercio e intercambio económicos sujetos por lazos sociales, incluso cuando el comercio se realiza entre gentes no vinculadas por el parentesco o extrañas entre sí, pertenecientes, por ejemplo, a distintas bandas y aldeas, localidades u organizaciones políticas. En tales intercambios, "el sistema económico es una simple función de la organización social" (Ibíd: 93), y "las relaciones sociales de los hombres engloban su economía" (Ibíd.: 87). En este sentido, "trade" equivale, simplemente, a intercambio, a circulación, a distribución, una pauta panhumana que encontramos en todas las culturas, y que es deudora de la misma evolución cultural, como una manifestación de que los seres humanos no pueden vivir sin intercambiar su trabajo o los productos del mismo. Dar y tomar objetos y servicios valiosos es, en sí, una manifestación social restringida a los homínidos, e importante para la definición de lo que significa

ser humano. Permítaseme esta larga cita para aclarar el significado antropológico del "intercambio":

"... Ninguno de los pasos en el proceso de construcción de unas relaciones sociales complejas por medio de vínculos de intercambio presupone un estrecho control genético de la respuesta de dar y tomar. Contrariamente a lo que pensaban Adam Smith y otros economistas clásicos, la tendencia a "trocar y cambiar" no era más innata que la tendencia a fabricar hachas de mano y bastones de cavar. La expansión de la esfera del intercambio más allá del dar y tomar prototípico de la copulación y el acicalamiento recíproco, exigió que se generalizase una sencilla relación conductual: todo lo que hacía falta era que los afarensis y los habilis aprendieran que, dando a los individuos de quienes tomaban, podrían volver a tomar de nuevo. Pero la generalización de esta norma para satisfacer más necesidades y pulsiones, incluir más individuos en el intercambio y alargar los plazos entre toma y devolución, sin perder en ningún momento la pista de cada "cuenta", presupone avances decisivos en cuanto a memoria, capacidad de atención e inteligencia en general. Los intercambios verdaderamente complejos tuvieron seguramente que esperar a la aparición del lenguaje, con su capacidad para dar expresión formal a los derechos y obligaciones a largo plazo implícitos en cada historia individual de donación y recepción de bienes y servicios.

Pero una vez superada la fase del despegue cultural, las relaciones de intercambio pudieron evolucionar rápidamente

hacia distintas clases de transacciones económicas: intercambio de regalos, trueque, comercio, redistribución, gravación fiscal y, finalmente, compra-venta y sueldos y salarios. Y hasta el día de hoy es el intercambio el que une a las personas mediante lazos de amistad y matrimonio creando familias y comunidades, así como entidades políticas y económicas de orden superior. Mediante estructuras repetitivas y cíclicas, mediante permutaciones y combinaciones de diferentes recompensas adecuadas a diferentes pulsiones y necesidades, tejiendo telarañas de complejidad fantástica, vinculadoras de individuos con individuos, instituciones con instituciones, grupos con grupos, el intercambio estuvo destinado a convertir a los miembros de nuestra especie no sólo en las criaturas más intensamente sexuales, sino también en las más intensamente sociales de la Tierra" (Harris, 1991: 188-89).

No es necesario, en consecuencia, compartir la frecuentemente angélica comprensión de las relaciones sociales preestatales en la obra de Polanyi, para sostener que los intercambios económicos son también siempre sociales, y que la economía no es más que un subconjunto de la vida social que ésta engloba en sus redes, y de la que no se desligará hasta el siglo XIX. La emergencia del "market", de un mercado autoregulado, en efecto, es una consecuencia, según Polanyi, de la expansión del capitalismo en dicho siglo, responsable de que lo social, dominante hasta entonces, quede subyugado por las leyes de un movimiento económico autonomizado de toda constricción social. Antes de esa "gran transformación" no

existían, en realidad, más que mercados casuales, falsos mercados, o no-mercados. Tras la misma, la sociedad se habría convertido en una simple función del sistema económico, las viejas formas de sociabilidad crecientemente sacrificadas al comercio sin trabas, las territorialidades locales barridas, y las sociedades despojadas de su soporte humano y natural. El "homo oeconomicus", una invención reciente, producto y proyecto de la sociedad del "laissez-faire", sería así responsable de una gigantesca "catástrofe cultural" y de la deformación sistemática de nuestra visión del hombre y de la sociedad, deformación que alcanzará incluso a las corrientes adversas del sistema, como el marxismo. En la medida en que el mercado autorregulado predomina, son los fundamentos de la sociedad misma, la sociabilidad en cuanto tal, la que se halla en peligro.

Es la radicalidad de la requisitoria de Polanyi frente al individualismo y la competencia en el mercado lo que ha asegurado su recuperación reciente en la sociología económica (Granovetter, 1985; Portes y Sensebrenner, 1993). A él y a sus seguidores, en efecto, se debe el concepto de "inserción social", y la afirmación de que un mercado verdaderamente autorregulado sería incompatible con cualquier tipo de relación social, representaría, de hecho, el fin de la sociedad:

"... Un mercado autorregulado exige nada menos que la división institucional de la sociedad en una esfera económica y en una esfera política. Esta dicotomía no es de hecho más que la simple reafirmación, desde el punto de vista de la sociedad

en su conjunto, de la existencia de un mercado autorregulador. Podríamos fácilmente suponer que esta separación en dos esferas existió en todas las épocas y en todos los tipos de sociedad. Una afirmación semejante, sin embargo, sería falsa. Es cierto que ninguna sociedad puede existir sin que exista un sistema de la clase que sea, que asegure el orden en la producción y en la distribución de bienes, pero esto no implica la existencia de instituciones económicas separadas, ya que, normalmente, el orden económico es simplemente una función al servicio del orden social en el que está operativamente integrado (...) Una economía de mercado supone todos los elementos de la industria - trabajo, tierra y dinero -, aglutinados. En una economía de mercado el dinero constituye también un elemento esencial de la vida industrial y su inclusión en el mecanismo de mercado tiene, como veremos, consecuencias institucionales de gran alcance. El trabajo no es, sin embargo, ni más ni menos que los propios seres humanos que forman la sociedad; y la tierra no es más que el medio natural en el que cada sociedad existe. Incluir al trabajo y a la tierra entre los mecanismos de mercado supone subordinar a las leyes del mercado la sustancia misma de la sociedad (...) Los mercados de trabajo, de tierra y de dinero, son sin ninguna duda esenciales para la economía de mercado. No obstante, ninguna sociedad podría soportar, incluso por un breve lapso de tiempo, los efectos de semejante sistema fundado sobre ficciones groseras, a no ser que su sustancia humana y natural, así como su organización comercial, estuviesen protegidas contra las devastaciones de esta fábrica del diablo (Ibíd.: 125-126, 128).

La actualidad (o la inactualidad), de la intempestiva crítica de Polanyi a la perspectiva neoclásica resulta indudable, si consideramos la devastación ecológica, la aguda desorganización social, y la reducción de los individuos portadores de fuerza de trabajo - la "entidad física, psicológica y moral humana que está ligada a esta fuerza" -, a la condición simple de esa mercancía peculiar. Sin embargo, no pueden esconderse algunas debilidades básicas de la argumentación de Polanyi, basada en un conjunto de ejemplos heterogéneos, poco articulados históricamente. En particular, su consideración de que los intercambios de mercado son, antes del siglo XIX, por así decirlo, caprichosos, falsos intercambios de mercado, y la básica asimilación entre economía de mercado y capitalismo, dos procesos que han progresado al mismo tiempo desde la Edad Media hasta nuestros días, pero claramente diferenciables entre sí. Para aclarar esta importante distinción debemos, no obstante, referirnos a la obra de otro iceberg teórico contemporáneo: Fernand Braudel.

2.4. CIVILIZACION MATERIAL, ECONOMIA Y CAPITALISMO. LA SINTESIS DE BRAUDEL.

Es curioso el estatuto de Braudel en la ciencia social contemporánea, sobre todo en lo que se refiere a su obra más polémica - "Civilización material, Economía y Capitalismo. Siglos XV - XVIII" (1984) -, resumida en un pequeño libro - "La dinámica del Capitalismo" (1985) -, cuyas virtudes literarias han oscurecido frecuentemente el peso del argumento. Por una parte, su ingente contribución se yergue solitaria, universalmente reconocida como un monumento a la minuciosa observación, al detalle, a la descripción densa de la acción humana. Una descripción, además, que rehuye los peligros del etnocentrismo, y que cobra vida en una prosa altiva y ligera, elegante y sugerente, atentamente reticular. Por otra, sin embargo, más allá de referencias retóricas y de reconocimientos magistrales, sus aportaciones básicas siguen siendo ignoradas, o insuficientemente explotadas, por los teóricos del desarrollo, salvo en lo que se refiere a la dinámica y al futuro del capitalismo, algunas de cuyas contribuciones han sido recogidas por el enfoque del Sistema Mundial, cuyo núcleo es el Centro Fernand Braudel, y cuyo principal animador es Immanuel Wallerstein, sin duda el autor vivo más influido por su obra (Wallerstein, 1991). Explicar esta aparente paradoja es, también, el objeto de estas páginas.

Un primer motivo es el carácter mestizo de la contribución braudeliana. En ella no se respetan las fronteras entre las habituales disciplinas académicas, desafiando abiertamente

fracturas consolidadas de antigua data, en un intento de comprender la acción social humana como totalidad. En este sentido, pues, no se interesará tanto por distinguir distintos niveles de acción, con pautas diferenciadas, como por ofrecer una explicación de la "sociedad como conjunto de los conjuntos, y las interpenetraciones entre sociedad, economía, política y cultura" (1984, Vol. III: 28). Aunque, por otra parte, es cierto que Braudel, como Marx y Weber, otorgará un alto grado de influencia a la vida material y la actividad económica, no es menos cierto que, para él, la adaptación de lo social a lo económico no tiene nada de mecánico o de automático, que hay, para decirlo con sus palabras, "imperativos de conjunto, pero también aberraciones y libertades, y diferencias notables según las culturas y hasta según los medios geográficos. Ningún esquema refleja entera y perfectamente la realidad" (Ibíd.: 43). Como veremos, además, lo "material" no es reducible a lo "económico", tal como hoy lo entendemos y las respuestas sociales a obligaciones económicas diferentes no representan más que "la o una solución posible, la mejor adaptada, a igualdad de todos los otros factores, a los tipos particulares de producción a los que se enfrenta" (Ibíd.: 42-43).

Un segundo motivo es que Braudel se muestra poco interesado en la elaboración de una teoría general sobre el capitalismo o sobre el desarrollo histórico de Occidente. Hay incluso un cierto rechazo del valor de la teoría, y un aprecio distante por el trabajo de economistas y sociólogos, que con frecuencia hace explícitos respecto a Weber - la ética protestante como

motor del capitalismo le parece una superchería genial, insostenible históricamente -, respecto a Marx - la revolución deseable le resulta imposible, y la asimilación de mercado y capitalismo una falacia que han pagado cara las revoluciones efectivamente existentes -, o respecto a Schumpeter - el empresario capitalista no representa la constante innovación y la competencia sin tregua, sino el parasitismo de las actividades económicas no capitalistas y la constante voluntad de monopolio en alianza con el Estado -. El mismo describirá así mismo su método:

"Como se ve es una apuesta mezclada con una cierta pretensión, a saber, la de que la historia puede presentarse a la vez como una explicación - una de las más convincentes - y como una verificación, la única en verdad situada fuera de nuestras deducciones abstractas, de nuestras lógicas a priori, incluso fuera de las trampas que la sensatez no cesa de tendernos" (Ibíd.: 1).

En cierto modo, no sólo, parafraseando a Buffon, "el método es el hombre", sino que el suyo puede resumirse en la observación prolongada y en la atención al detalle, en la comparación constante en el espacio y en el tiempo, y en la huida de la generalización abusiva y de la extrapolación de determinadas tendencias reales. Acotado un espacio significativo - digamos, el planeta en su conjunto -, y un determinado periodo histórico - entre los siglos XV y XVIII, por ejemplo - se trata simplemente de observar lo que hacen los individuos en un momento dado, y en la transición de unos

tiempos a otros. Poco que ver, en consecuencia, con el modo de actuar de los modernos "sociólogos pop" y los "gurús económicos" que, una vez hallada una "idea", se aprestan a su rápida explotación comercial. Poco que ver también con las banales hipergeneralizaciones y los especializados estudios de caso de las ciencias sociales contemporáneas.

Un tercer motivo, en fin, es que Braudel, fiel a su percepción de la "larga duración" histórica y a su desprecio por el acontecimiento - el "polvo de la historia" -, no cree en la evolución lineal de las sociedades y de las economías. Existe, en su opinión, una continuidad en el seno de un cambio constante pero imperceptible, que limita el impacto de las grandes rupturas históricas, incluso en periodos de aceleradas mutaciones. Así, frente a los que suponen que la Revolución Industrial representa la mayor ruptura de la historia moderna, Braudel se esforzará en demostrar que la industrialización es muy anterior a ese fenómeno específicamente inglés, y que su verdadero impacto estriba en que sus consecuencias se expanden por todo el planeta. En su opinión, además, el desarrollo económico tendrá poco que ver con la eclosión del maquinismo y de las actividades típicamente capitalistas. El desarrollo, por el contrario, sería una consecuencia de la vida material del común de las gentes, de un movimiento cotidiano y constante, que el capitalismo se limitará a colonizar y a permitir, poco rentable e ininteresante para sus fines. Del mismo modo, la idea de un mercado autorregulado que conquista y racionaliza toda la economía, un "mercado en el que sólo intervienen la

demanda, el coste de la oferta y los precios, los cuales resultan de un acuerdo recíproco, en ausencia de todo elemento exterior, es una creación del espíritu" (1984 Vol. II: 189).

La razón de que dichos mercados idealizados de competencia perfecta hayan sobrevivido intelectualmente, frente a toda evidencia histórica, sólo puede en consecuencia explicarse por su atractivo político para los grupos dominantes, porque constituye una vía efectiva para simplificar la realidad social y, en fin, porque a través de un atajo ideológico - la "mano invisible" - se amputaban las relaciones sociales del análisis económico. Se eliminaba, por tanto, intelectualmente el problema del orden, y se postulaba una tierra prometida futura para toda la humanidad, de respetarse el orden racional impuesto por la progresiva extensión de las relaciones de mercado.

Antes de retomar esta importante cuestión, debemos intentar, no obstante, una síntesis de las proposiciones y conclusiones de Braudel, síntesis que no resultaría sencilla de no mediar su propio esfuerzo por resumir sus planteamientos y resultados (1985).

La acción económica humana se desenvuelve, según Braudel, en tres niveles superpuestos con una cierta comunicación entre sí, pero también con bastante autonomía, "lo que equivale a reconocer que no hay una, sino varias economías" (1984 Vol. I: 2). La que se describe preferentemente es la economía llamada de mercado, es decir, los mecanismos de la producción y del

intercambio ligados, antes del siglo XIX, a las actividades rurales, a las tiendas, a los talleres, a las bolsas y bancos, a las ferias y, naturalmente a los mercados en sentido estricto:

"El discurso constituyente de la ciencia económica ha empezado ocupándose de estas realidades claras, transparentes incluso, y de los procesos, fáciles de captar, que los animan. Se ha encerrado, así, desde el principio, en un dominio privilegiado, prescindiendo de los demás"(Ibíd.).

Sin embargo, "una zona de sombra, con frecuencia difícil de observar por la falta de documentación histórica suficiente se expande por debajo del mercado; es la actividad elemental básica que se encuentra en todas partes y que adquiere una envergadura sencillamente fantástica. A esta zona densa, a ras de suelo la he denominado, por no encontrar nada mejor, la vida material o la civilización material. La ambigüedad de la expresión es evidente. Pero supongo que, si mi enfoque es compartido respecto al pasado como parecen hacerlo ciertos economistas para el presente, se encontrará, un día u otro, una etiqueta más adecuada para designar esta infraeconomía, esta otra mitad informal de la actividad económica, la de la autosuficiencia, la del trueque de los productos y los servicios en un ámbito muy reducido (Ibíd.).

Por encima, en cambio, de la economía de mercado, en el escalón más alto, se sitúa "el capitalismo y sus extensas orientaciones, y sus juegos que ya le parecen diabólicos al

común de los mortales (...) Frente a las estructuras poco flexibles de la vida material y, no menos, de la vida económica ordinaria, (al capitalismo) le es permitido elegir los terrenos en los que puede y quiere inmiscuirse y aquellos que abandonará a su suerte, reelaborando constantemente, a partir de esos elementos, sus propias estructuras, transformando poco a poco, de paso, las de los demás (...) Elegir, poder elegir, aunque la elección sea de hecho bastante restringida, supone un inmenso privilegio" (Ibíd.: 493).

Tenemos, por tanto, tres ámbitos de actividad económica, tres niveles, que no pueden aislarse fácilmente, que tienen puntos de contacto, pero que configuran una clasificación útil de la complejidad y heterogeneidad de la vida económica:

1) La vida material, la civilización material, es decir, esa "otra mitad" de la producción que se niega a entrar de lleno en el movimiento de los intercambios, y que omnipresente, invasora y repetitiva, se encuentra bajo el signo de la rutina:

"un pasado obstinadamente presente, voraz, engulle de forma monótona el tiempo frágil de los hombres. Y esta capa de historia estancada es enorme: a ella pertenece en su inmensa mayoría la vida rural, es decir, entre el 80% y el 90% de la población del globo" (Ibíd.: 6).

¿Por qué, sin embargo, no es "visible" este flujo de actividades por debajo, o al margen del mercado?. En primer

lugar, porque la vida material se presenta "bajo la forma anecdótica de miles y miles de hechos diversos. ¿Podríamos decir de acontecimientos?. No, sería aumentar su importancia y no comprender su auténtica naturaleza (...) Todo ello es polvo de historia, una microhistoria, en el mismo sentido en que Georges Gurvitch hablaba de una microsociología: pequeños hechos que al repetirse, no obstante, indefinidamente se afirman como realidad en cadena. Cada una de ellas es testimonio de otros muchos que atraviesa el espesor de los tiempos silenciosos y duran" (Ibíd.: 491). Así, la vida material se somete más fácilmente a las "largas duraciones", a las evoluciones lentas, que otros sectores de la historia y de la actividad económica, dominada por gestos idénticos que hacen frente a las más perentorias necesidades de supervivencia y de adaptación al medio: "esta vida material es lo que la humanidad ha incorporado profundamente a su propia vida a lo largo de la historia, como si formara parte de la misma entraña de los hombres" (1985: 16).

En segundo lugar, porque no siempre es fácil precisar dónde termina la vida material y empieza la economía de mercado, que no se distinguen como el agua y el aceite. Además, no siempre es posible decidir, de forma tajante, si determinados actos, determinado agente, determinada acción bien observada se encuentra a un lado u otro de la barrera:

"El doble registro (económico y material) procede de hecho de una evolución multiseccular. La vida material, de los siglos XV y XVIII, es la prolongación de una sociedad y de

una economía antiguas, transformadas de forma muy lenta, imperceptible, y que poco a poco han creado por encima de ellas, con los éxitos y definiciones que se pueden suponer, una sociedad superior cuyo peso soportan forzosamente (...) ¿No ganó la vida material, en el siglo XVII en Europa, con el retroceso de la economía? Gana con toda certeza, ante nuestros ojos, con la regresión iniciada en 1973 - 1974. Así, a un lado u otro de una frontera indecisa por naturaleza coexisten el nivel inferior y el superior" (1984, Vol. I: 6-7).

Hasta el siglo XVIII, la economía de mercado no tuvo, en efecto, fuerza suficiente para captar y modelar esa masa enorme de infraeconomía, protegida por la distancia y el aislamiento. Lo curioso es que si hoy existe un amplio sector fuera del mercado -algunas de las actividades que hoy llamamos "informales" -, no es por imperfección o negligencia en el intercambio organizado por la economía formal o por el Estado, sino por su mismo éxito.

En tercer lugar, en fin, porque los sociólogos y economistas del desarrollo no han dirigido su atención, hasta tiempos bien recientes, hacia esa tierra ignota, esa "nebulosa" constituida por una miríada de puntos de distinto brillo y contorno impreciso, demasiado alejados de la observación regular y sistemática, que son las actividades informales (de Miguel, 1988: 56). Ahora bien, sólo la falta de observación de esas realidades múltiples ha permitido, como hemos visto, el éxito de determinados paradigmas

profundamente insatisfactorios. Uno de ellos, el "paradigma de mercado". Pero, ¿qué es el "mercado"?

2) El segundo nivel de la actividad económica es el mercado o, más simplemente, la economía, ya que es de este tipo de intercambios de los que se ocupan estrictamente los economistas, distante de la no-economía de la vida material y de la autosuficiencia, por una parte, y de una zona de sombra, el contraluz de una economía superior, sofisticada y parasitaria, por otra, que llamaremos capitalismo. Ahora bien, entre la vida material y la vida económica, la superficie de contacto se materializa por innumerables puntos modestos: pequeños mercados, tenderetes al aire libre, tiendas, en el límite inferior; en el superior, plazas de comercio, bolsas o ferias. La economía empieza, dirá Braudel, "en el umbral del valor de cambio" (1984, Vol. II: 1). Incluso en un estadio elemental, por tanto, ya que el intercambio es tan antiguo como la historia del mundo, el mercado es el lugar de la oferta y la demanda, del recurso al otro, y sin él no existiría la economía en el sentido habitual de la palabra, sino solamente una vida encerrada en la autosuficiencia o en la no-economía. El mercado viene a ser, en consecuencia, una liberación, una apertura, un acceso a otro mundo.

Sin embargo, no es fácil ponerse de acuerdo sobre el significado del mercado, sobre su verdadero papel, según Braudel. Por una parte, como hemos visto, se aplicará, en un sentido muy amplio a todas las formas de intercambio a poco

que superen la autosuficiencia, a todos los medios y resortes elementales y superiores a los que ya nos hemos referido: buhoneros, tenderetes, mercados, ferias, etc. Por otra parte, sin embargo, "el término mercado designa frecuentemente una forma bastante amplia de mercado, llamada también economía de mercado, es decir, un sistema" (1984, Vol. II: 186). Este sistema, este complejo de mercado no podrá comprenderse, con todo, más que volviendo a situar en el contexto de una vida económica, y no menos de una vida social, que cambia con el tiempo.

Los mercados, en efecto, aparecen en forma rudimentaria donde quiera que grupos de gentes sin lazos de parentesco se reúnen y comercian con artículos. En las sociedades más simples, el comercio normalmente implica el trueque de un artículo por otro, y sólo se intercambia un número limitado de bienes y servicios. La mayor parte de las transacciones de intercambio tienen lugar fuera del mercado, y suponen, como hemos visto, diversas formas de reciprocidad y de redistribución. Solamente con el desarrollo del dinero como patrón multifuncional de cambio, como equivalente universal, los intercambios mercantiles cobran una importancia creciente.

Ahora bien, hasta el siglo XVIII la economía de mercado y el capitalismo son minoritarios, y la mayoría de las acciones permanecen sumergidas en el inmenso campo de la vida material. Sin embargo, ya entre los siglos XV y XVIII no cesarán de expandirse, cuando empiezan a ponerse en relación

los distintos mercados del mundo, sin necesidad de esperar la eclosión de la Revolución Industrial y la gran era del "laissez-faire". Más aún, el desarrollo de los mercados no es un fenómeno exclusivamente europeo. Hay mercados en todas partes, aunque el periodo considerado,

"la economía europea parece haber debido su desarrollo más avanzado a la superioridad de sus instrumentos e instituciones: las bolsas y las diversas formas de crédito. Pero sin excepción alguna, todos los mecanismos y artificios del intercambio pueden encontrarse fuera de Europa, desarrollados y utilizados en grados diversos, y podemos distinguir aquí una jerarquía: en un estadio casi superior, Japón, tal vez Insulindia y el Islam, y seguramente la India, con su red de crédito desarrollada por sus mercaderes Banyan, la práctica de los préstamos dinerarios para empresas arriesgadas y sus seguros marítimos; en un estadio inferior y acostumbrada a vivir replegada sobre sí misma, la China; y para terminar, justo por debajo de ella, miles de economías aún primitivas" (1985: 45).

La economía, como ciencia moderna diferenciada del "gobierno de la casa", como "crematística", según la distinción aristotélica recogida por Polanyi (1989: 98-99), ha privilegiado, no obstante, el papel del mercado. Regulador de la división del trabajo, el mercado sería el lugar de la "mano invisible", allí donde la oferta y la demanda se dan cita, y donde se equilibran automáticamente a través del rodeo de los precios. En un mercado, se supone, el precio de

los bienes y servicios intercambiados es determinado por compradores frente a compradores y vendedores que compiten con vendedores. Prácticamente todo lo que se produce y consume tiene un precio, y la compraventa se convierte en una importante preocupación, o incluso en una obsesión cultural.

Por supuesto, es posible participar en un intercambio de tipo recíproco utilizando dinero, como en el caso de las donaciones y transferencias de padres a hijos en contextos industriales, o en los préstamos sin interés entre amigos y vecinos, sin especificación del tiempo de devolución. Hay también intercambios redistributivos a través del dinero, como es el caso de los impuestos. Más aún, la persistencia y volumen de dichos intercambios, nos ilustra sobre la continuidad de las economías del amor y del temor incluso bajo el régimen de una economía global de mercado (Boulding, 1976). Pero la compra - venta en un mercado constituye, en principio, un modo distinto de intercambio, ya que implica la especificación exacta del tiempo, de la cantidad y de la forma de pago. En las sociedades capitalistas, la compra - venta se extiende al trabajo, a la tierra, a los recursos, al alojamiento, e incluso el dinero. Además, a diferencia de la reciprocidad y la redistribución, una vez concluido el pago en dinero, no existen posteriores obligaciones o responsabilidades entre comprador y vendedor. Los intercambios de mercado se distinguen, así, de la reciprocidad y de la redistribución, por el anonimato y la impersonalidad, en contraste con los intercambios personales

y basados en el parentesco de las economías regidas por criterios de "simetría" y de "centralidad" (Polanyi, 1989: 91).

Conforme a esta imagen dominante, el mercado habría sido, según Oscar Lange, el primer ordenador al servicio de los hombres, una máquina autorreguladora que asegura, por ella misma, el equilibrio de las actividades económicas. Un mecanismo eficazmente simple, y no dirigido por nadie, sería el motor de la economía entera, y el crecimiento, según la visión predominante en la teoría convencional, la consecuencia inevitable de una economía que no ha dejado de ampliar sus dominios, incluyendo en su "orden racional" más tráficos y mercancías, hasta abarcar el conjunto del planeta: "un mercado autorregulador que conquista, que racionaliza toda la economía: tal sería esencialmente la historia del crecimiento" (Braudel, 1984 Vol. II: 189).

Un mercado, sin embargo, totalmente libre, en el que el precio está fijado única y exclusivamente por la oferta y la demanda, en el que todo se puede vender, en el que los precios resultan de un acuerdo recíproco, sin ninguna presión exterior, tal mercado es ... "una creación del espíritu" (1984 Vol. II: 189), una transubstantiación mundana del Geómetra Invisible, del Supremo Hacedor, del sutil Arquitecto de todo lo existente. Ningún intercambio económico sería posible sin referencia a los equilibrios no contractuales, no directamente económicos, que los sostienen, bien se trate de la familia y de las redes de parentesco, de la comunidad, de

las instituciones políticas y sociales, de las asociaciones solidarias o de los vínculos recíprocos, que saturan el espacio de la economía. Por ello, todas las formas de intercambio son, a un tiempo, económicas y sociales, y el mercado autorregulado poco más que una "forma mentis", un "tipo ideal" inhallable en las condiciones históricas concretas.

El intercambio, dirá bellamente Braudel, es siempre un diálogo y, en momento u otro, el precio es un azar. Responde, desde luego, a los imperativos de la oferta, escasa o abundante, y de la demanda. Pero soporta siempre otras presiones: las del príncipe o las del Estado, que han regulado en todo tiempo la actividad económica; las de los grandes comerciantes o los capitalistas, siempre prestos a conjurarse frente al consumidor y a administrar los precios, como señaló el mismo Adam Smith; las de las asociaciones defensivas frente a los abusos de los productores. El control de precios, argumento esencial para negar la aparición del "verdadero mercado" antes del siglo XIX, existió no sólo en las economías "mercantilistas" de los siglos XXVII y XVIII, sino en todo tiempo y, desde luego, hoy. Sobre todo, añadiríamos, en aquellos países, los más avanzados, que predicán el "libre comercio" para los demás, pero no incurren en semejante riesgo para uso propio, y que no han dudado en utilizar las presiones políticas o militares para preservar sus "ventajas comparativas" (Chomsky, 1993; Hurtado, 1993).

Desde los años 60 de este siglo, por ejemplo, pero mucho más acentuadamente a partir de los 80 - es decir, en un nuevo período de esplendor ideológico del librecambismo -, los países más desarrollados han incrementado sus medidas proteccionistas frente a los países periféricos, a los que hay que sumar desde 1989 el antiguo Segundo Mundo. Esas medidas proteccionistas han logrado reducir el producto interior bruto de los países del Sur - ; según el Banco Mundial! - en una cantidad equivalente al doble de las ayudas al desarrollo recibidas, ayudas que en su mayor parte se dirigen a la promoción de las exportaciones, y en gran medida a los sectores más ricos, menos necesitados, pero con mayor capacidad de consumo. Esa transferencia de recursos de los países pobres a los ricos ascendió entre 1982 y 1990 a unos 400.000 millones de dólares, el equivalente a seis Planes Marshall "à rebours" (George, 1993). Pese a que las evidencias sobre un mercado gestionado a la medida de diversas presiones sociales, y por supuesto del "capitalismo" en el sentido que especificaremos más adelante, se amontonan en la información diaria, nada ha podido vencer la indesmayable fe en el funcionamiento libre del mercado, ni quebrado el prejuicio de una racionalidad que genera tantos monstruos. Todo sucede, en fin, como en la vieja relación entre sexualidad e histeria, que todos "conocían", pero que fue "invisible" hasta que Freud la reveló con escándalo.

Históricamente, sin embargo, puede hablarse de economía de mercado, según Braudel, que diferirá en este punto de

Polanyi, desde el momento en que existe fluctuación y unificación de precios de los mercados de una zona dada, y tanto más si se produce a través de jurisdicciones y de soberanías distintas. Ahora bien, desde el siglo XIII, aún en la Edad Media, hay signos de esta fluctuación de los precios, que contradice el carácter azaroso de los mercados locales, según Polanyi (1989: 103-119). Tampoco, por otra parte, como veremos, el comercio exterior está simplemente vinculado a la aventura, a la exploración, la caza, la piratería y la guerra, (más) que al trueque (Ibíd.: 109), aunque desde luego incluye tales actividades bélicas. Por el contrario, el "Fernhandel", el comercio a larga distancia, será la arena por excelencia, hoy como ayer, del capitalismo, una esfera diferenciada de la economía de mercado.

Recapitulemos, no obstante, antes de explicar la concepción braudeliana del capitalismo. Hasta el siglo XIX, la economía de mercado y el capitalismo son minoritarios, predominando masivamente la "vida material". La economía de mercado, pese a la pasión que suscita y a que es el terreno propio de la economía, no es hasta ese momento sino un fragmento, una simple capa, un lazo, en ocasiones muy fino, entre los vastos continentes de la producción y el consumo, y los procedimientos de tráfico singulares que la dirigen desde arriba. Dicho esto, hay no obstante que señalar que "entre los siglos XV y XVI, la zona ocupada por esta vida rápida que es la economía de mercado no ha cesado de expandirse. La variación en cadena de los precios de mercado es, a través

del espacio, la señal que lo anuncia y lo demuestra" (1985: 53). Cierta economía, en consecuencia, relaciona entre sí los distintos mercados del mundo, aunque sólo afecta a unas pocas excepcionales mercancías, como los metales preciosos, cuyo tráfico repercute en lugares alejados. La privilegiada atención de los historiadores y economistas al ámbito del mercado no se corresponde, sin embargo, con su verdadero volumen, sino con la importancia de las cadenas de mercancías involucradas en dichos tráficos, con su relativa transparencia, con el hecho, en fin, de que es el ámbito en el que la "gobernabilidad" puede ejercitarse, protegiendo al mercado o la industria nacional, garantizando los suministros, vigilando los precios, etc. Sólo en esta estrecha y sensible franja del mercado es posible actuar:

"Tanto es así que se ha llegado a creer, con razón o sin ella, que los intercambios juegan por sí solos un papel decisivo equilibrante, que allana los desniveles mediante la competencia, ajusta la oferta y la demanda, y que el mercado es un dios escondido y benévolo, la mano invisible de Adam Smith, el mercado autorregulador del siglo XIX y la piedra angular de la economía, si nos atenemos al *laissez faire*, *laissez passer*.

Hay en esto una parte de verdad y otra de mala fe, pero también de ilusión. ¿Podemos acaso olvidar cuántas veces el mercado fue invertido y falseado, arbitrariamente fijados sus precios por los monopolios de hecho y de derecho?. Y sobre todo, si admitimos las virtudes competidoras del mercado (el

primer ordenador puesto al servicio de los hombres), es importante señalar al menos que el mercado no es sino un nexo imperfecto entre producción y consumo, aunque sólo fuese en la medida en que sigue siendo parcial. Subrayo esta última palabra: parcial. Creo de hecho en las virtudes y en la importancia de una economía de mercado, pero no en su reinado exclusivo" (1985: 54-55).

3) El tercer nivel, en fin, de actividad económica es el capitalismo propiamente dicho, el "visitante nocturno" que llega cuando todo está en su sitio, y que, sin inventar las jerarquías, las utiliza, como utiliza el mercado o el consumo, dos fenómenos que le preceden.

El término capitalismo empieza a ser común en el siglo XX, a partir de la obra de Sombart - "El capitalismo moderno" -, publicada en 1902. Marx, por ejemplo, nunca utilizará tal concepto. Ahora bien, lo distintivo de la posición de Braudel es que diferencia entre capitalismo y economía de mercado, dos fenómenos que en las teorías dominantes aparecen vinculados, tal vez porque han progresado juntos desde la Edad Media, y porque normalmente se presenta al capitalismo como el motor del desarrollo económico y de la plenitud del mercado (Ibíd.: 75).

Nada más lejos de la realidad, según Braudel. En realidad, en los intercambios de mercado pueden distinguirse dos niveles. Existe un nivel A de economía de mercado: el de los intercambios cotidianos de mercado, los tráficos locales

o a corta distancia, siempre que sean regulares, previsibles, rutinarios y abiertos tanto a los pequeños como a los grandes comerciantes. El mercado reúne a productores y clientes, y eventualmente a algún intermediario. Los márgenes de beneficio son, a la vez, seguros y moderados (Ibíd.: 63). Hay, sin embargo, un nivel B de intercambio, que huye de la transparencia y del control, y que se especializa en el monopolio temporal de mercancías singulares. Son intercambios desiguales en los que la competencia no desempeña ningún papel y en los que el mercader o capitalista cuenta con varias ventajas. Ha roto las relaciones entre el productor y el destinatario final de la mercancía, y dispone de dinero. Es el único que conoce las condiciones de mercado en ambos extremos de la cadena y, en consecuencia, el beneficio contable. Cuanto más se alargan dichas cadenas de mercancías, más se escapan a las reglas y controles habituales, y más claramente emerge el proceso capitalista. Por ello, los grandes negociantes, destacados de la masa de mercaderes, aparecen frecuentemente vinculados al comercio a larga distancia, aunque su única especialización efectiva es el comercio de dinero, explotando sólo las ramas de actividad más atractivas, y cambiando frecuentemente de actividad porque los grandes beneficios cambian constantemente de sector (Ibíd.: 66-73).

Lo distintivo del capitalismo, por tanto, es su capacidad para eludir la competencia, frente a las presiones constantes de la economía de mercado, y su naturaleza social, política

y cultural, las jerarquías que define y consolida. Respecto a las relaciones entre Estado y capital, "estos capitalistas, tanto en el Islam como en la Cristiandad, son los amigos del Príncipe, aliados o explotadores del Estado" (Ibíd.: 69). En lo que se refiere a su conexión política moderna, afirmará:

"En realidad, no nos engañemos, Estado y Capital, o al menos cierto capital, el de las grandes empresas y monopolios, se llevan bien, hoy como antaño, y este último, ante nuestros ojos, sale adelante bastante bien. Ha dejado al Estado, como antaño, las tareas poco remuneradoras o demasiado costosas: la infraestructura de las rutas, las comunicaciones, el ejército, las cargas prodigiosas de la enseñanza y la investigación. Le ha dejado al cuidado de la higiene pública y una buena parte de la Seguridad Social. Sobre todo, vive sin vergüenza de los favores, exenciones, ayudas y liberalidad del Estado, máquina de recaudar enormes flujos de dinero que llegan hasta ella y que redistribuye, máquina de gastar más de lo que recibe y, por ende, de pedir prestado. El capital no está nunca muy lejos del resurgimiento en la superficie de este río subterráneo (...) Contrariamente al mito de una vocación de empresa que caracterizaría al sector privado y hallaría un obstáculo para su dinamismo en la acción gubernamental, el capitalismo tardío encuentra en la gama de acciones particulares del Estado el medio de asegurar la supervivencia del sistema entero (...) Finalmente, gracias a sus buenas relaciones, a su simbiosis con el Estado, distribuidor de ventajas fiscales

(para activar la sacrosanta inversión), de encargos suntuarios, de medidas que le abren los mercados exteriores, el capitalismo monopolista prospera (...) Entre el poder económico y el poder político, formalmente separados, existe una red bastante estrecha de relaciones informales. Sin duda. Pero el entendimiento entre el Capital y el Estado no data de hoy. Atraviesa los siglos de la modernidad, hasta el punto de que cada vez que el Estado da un traspiés - Castilla 1555, Francia 1558 - se ve al capitalismo acusar el golpe" (1984, Vol. III: 527-528).

La asombrosa actualidad de estas páginas no debe hacernos olvidar que, para prosperar, el capitalismo requiere, sin embargo, no sólo cierta tranquilidad del orden social, sino cierta neutralidad, debilidad y complacencia del Estado (1985: 87). Allí donde éste es demasiado fuerte, el capitalismo tropieza con obstáculos difíciles de franquear, como en China o el Islam. De ahí que "el Estado moderno, que no ha creado el capitalismo pero sí lo ha heredado, tan pronto lo favorezca como lo desfavorezca; a veces lo deja expandirse y otras les corta sus competencias. El capitalismo sólo triunfa cuando se identifica con el Estado, cuando es el Estado "(1985: 78).

Por otra parte, el capitalismo sólo es comprensible desde las "jerarquías sociales", en el mismo sentido en que el conjunto económico sólo puede comprenderse en unión de los conjuntos políticos, culturales o sociales, disolviéndose en ellos, pero también abriendo sus puertas a los próximos a él.

La fuerza del capitalismo, su capacidad para recomponerse, a través de mil ardides, y de escapar a sus crisis recurrentes, radica en su capacidad para utilizar todas las jerarquías, que le precedieron y le trascienden, en beneficio de su propia supervivencia:

"... el capitalismo es una creación de la desigualdad del mundo; necesita, para desarrollarse, la complicidad de la economía internacional. Es hijo de la organización autoritaria de un espacio evidentemente desmesurado. No hubiera crecido con semejante fuerza en un espacio económico limitado. Y quizás no hubiese crecido en absoluto de no haber recurrido al trabajo ancilar de otros" (Ibíd.: 106).

El capitalismo, en efecto, siempre ha sido monopolista y parasitario, pese haberse presentado como adalid e instrumento de la competencia, motor y plenitud del desarrollo económico, agente de la especialización y de la división del trabajo, un error reiterado, insostenible empíricamente, que atraviesa la obra de Weber, Schumpeter, Marx, o del mismo Lenin. El Marx smithiano, jacobino, imbuido de las doctrinas del liberalismo burgués, pudo creer que, frente a los privilegios de la nobleza ociosa - los derechos señoriales, la holgazanería, la piedad, la superstición -, el ascenso capitalista representaba un mundo abierto, saludablemente competitivo, que restauraba lo racional, lo serio, lo científico, lo productivo. En todo caso, siempre era útil tácticamente afirmar la lealtad a estos valores para volverlos contra los liberales en sus frecuentes

incumplimientos. Frente a los "monopolios" del Antiguo Régimen, los privilegios comerciales de las grandes compañías de monopolio estatal, como la Compañía de Indias, debían parecer el justiprecio de la competencia, y la libertad comercial sinónimo de la verdadera competencia. Nada más lejos, como aún hoy no se reconoce.

En cuanto al empresario schumpeteriano, "deus ex machina" de la competencia sin tregua y del desarrollo, ¿qué decir sino que es un error monumental?. Por una parte, la voluntad de "aristocratización" de la burguesía es una constante, ya descrita por Pirenne, que discurre en paralelo con la disposición de monopolios apoyados o garantizados por el Estado. Por otra, las innovaciones provienen casi siempre de la enorme potencia creadora del mercado, de las pequeñas y medianas empresas hostigadas o abandonadas por el Estado, aunque dichas innovaciones acaben finalmente en las manos de los poseedores del capital (1984 Vol. III: 533).

Nada tuvo que ver tampoco la Reforma Protestante y el puritanismo con la ascensión del capitalismo en los países del Norte de Europa, una imputación culturalista que ya está siendo utilizada como base del nuevo racismo económico europeo. Más acá de su utilización racista es, sin embargo, una falsedad histórica:

"Los países del Norte no han hecho más que tomar el lugar ocupado durante largo tiempo y con brillantez por los viejos centros capitalistas del Mediterráneo. No inventaron

nada, ni en el campo de la técnica ni en el del manejo de los negocios. Amsterdam copia a Venecia, al igual que Londres copiará a Amsterdam, y Nueva York a Londres. Lo que está en juego en cada ocasión es el desplazamiento del centro de gravedad de la economía mundial por razones económicas, y esto no afecta a la naturaleza propia del capitalismo" (1985: 79-80).

También Weber, en fin, exagera el papel desempeñado por el capitalismo como promotor del mundo moderno, y tras él otros ilustres weberianos (Berger, 1989). En realidad, si el capitalismo es una creación de la desigualdad, una consecuencia de jerarquías amplificadas, consolidadas y transmitidas a lo largo de cadenas familiares, con su lenta acumulación de patrimonios, no puede descartarse que "la relación de fuerzas que se halla en la base del capitalismo pueda esbozarse y encontrarse en todos los estratos de la vida social" (Ibíd.: 74), que un microcapitalismo se insinúe en los tenderos o en la pequeña producción mercantil. Pero es en la cima social donde el primer capitalismo se despliega y donde afirma su fuerza. Hoy como ayer pueden diferenciarse dos tipos de intercambio: elemental y competitivo el uno, forzado a cierta transparencia, considerado frecuentemente una supervivencia y un indicio de retraso económico; superior, sofisticado, secreto y dominante, el otro, resguardado de la competencia, apoyado por el Estado, y nutriéndose de los niveles inferiores de actividad económica. No son ni los mismos mecanismos ni los

misimos agentes los que rigen estos diferentes tipos de actividad, pese a la permeabilidad relativa que los aúna, la renovación constante de las élites sobre el fondo de una inmovilidad bastante rígida.

Recapitulemos la argumentación y su conexión con nuestro centro de interés, con nuestro punto de partida:

A) "La economía del mundo entero se hace visible en un auténtico mapa de relieve" (1985: 45). Incluso hoy, la "vida material" alcanza proporciones gigantescas, y es su movimiento, y no los juegos transparentes del intercambio, o los juegos diabólicos del capitalismo - la ingeniería financiera, los artificios contables, las compras apalancadas, y otras prácticas modernas, bien antiguas en el fondo -, el que soporta las redes y entramados de la economía de mercado, sobre cuyas espaldas prospera, a su vez, el capitalismo. El capitalismo, sin embargo, no engloba toda la economía, a toda la sociedad. Incluso en las sociedades más desarrolladas existen numerosos autoconsumos, abundantes productos y servicios que la contabilidad no integra, una densa red de artesanos, un margen inferior que es el que hoy conocemos como "economía informal". El sector competitivo no se apodera de todo lo que el capitalismo deja de lado, e incluso abandona: "hay todavía hoy, como en el siglo XVIII, una gran planta baja que, según dicen los economistas, representa hasta del 30 al 40% de las actividades en los países industrializados del mundo actual" (1984 Vol. III: 532).

En un nivel intermedio, la economía de mercado revela la existencia de un sinfín de pequeñas unidades productivas a las que sería injusto denominar capitalistas - el pequeño taller del Prato, los "impannatori", las explotaciones agrícolas familiares, la imprenta neoyorquina, el "verleger" de Elche, el cooperativista de Mondragón, etc. -. Hay una dialéctica viva del capitalismo en contradicción con lo que, por debajo de él, no es el verdadero capitalismo:

"... éste permite la existencia de unidades más pequeñas no para fijar precios en el mercado acordes con su más baja productividad, sino para liberarse de tareas mediocres, pero indispensables para la vida de cualquier sociedad y que al capitalismo le traen sin cuidado" (Ibíd.: 533)

Sometidos a una estricta y feroz competencia, un descuido o debilidad, por su parte, suponen su simple desaparición o su ruina. Sin embargo, en la Revolución Industrial inglesa como en la actualidad, el desarrollo depende no del capitalismo industrial, mercantil o financiero, sino de la economía de base y de la pequeña empresa innovadora, artesanos industriales, frecuentemente de origen humilde, que aseguran el funcionamiento global de la producción y de los intercambios. Es la enorme potencia creadora del mercado, la zona inferior de los intercambios, del artesanado e, incluso, de las actividades insólitas, la que proporciona no sólo una riqueza básica, sino una posición de repliegue durante los períodos de crisis. No hay política más peligrosa

que el estrangulamiento de este sector económico, en favor de la gran empresa o de la actividad estatal, un error fundamental en los países socialistas.

Por último, sin embargo, el capitalismo teje sus redes sobre las economías que le son subyacentes, a través de cadenas de subcontratistas, revendedores, intermediarios, que le permiten mantenerse a cubierto. Apegado al abrevadero estatal, clama contra el Estado, mientras recaba sus favores. Apelando al mercado y a la competencia, reivindica para sí la exclusividad del monopolio y el secreto. Invocando la "mano invisible" practica el puño de hierro de la "organización planificada". Parafraseando a Lenin, podría decirse que el capitalismo es un sistema en el que 37.000 grandes empresas - las multinacionales censadas hoy - lo son todo, y decenas de millones de pequeñas empresas no son nada. Y, probablemente, aún podría estrecharse más el margen si, siguiendo a Fortune, mantenemos que las 500 mayores empresas del mundo son responsables de más de un tercio de la producción mundial, y del ... 1,25% del empleo, o que las 200 mayores empresas tienen un volumen de actividad equivalente a la cuarta parte del producto mundial bruto (Gauthier, 1989).

Nada de esto, sin embargo, es nuevo. No ha existido nunca un capitalismo competitivo, basado en la exportación de mercancías, anterior a un capitalismo monopolista o imperialista, basado en la exportación de capitales: "el capitalismo ha sido siempre monopolista, y mercancías y capitales no han cesado nunca de viajar simultáneamente, al

haber sido siempre los capitales y el crédito el medio más seguro de lograr y forzar un mercado exterior" (1985: 128). La exportación de capitales es ya una realidad cotidiana en el siglo XII, aunque en la actualidad haya cambiado de talla y alcance proporciones superiores a las reservas conjuntas de los Bancos Centrales de los grandes países industrializados. La naturaleza del capitalismo, sin embargo, no ha cambiado, siempre dispuesto a pasar de un ardid a otro, de una cadena de mercancías a otra, según las circunstancias. El defecto de las teorías de economistas y sociólogos es ignorar las dimensiones y perspectiva históricas, y pensar que los procedimientos y astucias del dinero nacieron con este siglo que agoniza, envuelto en una crisis aún más insidiosa que la de las primeras décadas del mismo.

B) Si aceptamos este triple registro de la actividad económica se hace igualmente difícil mantener la idea de una evolución lineal de las economías y de las sociedades, una sucesión ordenada de modos de producción - esclavitud, servidumbre, modos tributarios, capitalismo -, o de fases dentro del mismo modo de producción - las varias Revoluciones Industriales, las actuales socioeconomías postindustriales o informacionales -. Por el contrario, lo que encontramos, en cualquier período histórico, es un sincronismo, una simultaneidad de situaciones, que conviven afectándose, o que son recreadas cuando la situación lo requiere, como la esclavitud que, después de haber desaparecido en Occidente durante siglos, recobra un renovado vigor en el siglo XVI.

De hecho, el tipo de evolución que se produce en los últimos siglos no es el paso de una forma de producción a otra, sino un desplazamiento de los centros de poder económicos, una serie de descentramientos y recentramientos de los polos de poder, que son escasos y por ello importantes, estando ligados a crisis prolongadas de la economía global.

Hasta 1750 estos centros dominantes, en los que se reúnen el esplendor, la riqueza y la alegría de vivir, los precios y salarios altos, las mercancías gananciosas, los tráficos importantes e, incluso, las ... "libertades", "sin que sean enteramente mitos o realidades" (1985: 104), fueron ciudades o ciudades-Estado. A partir de la segunda mitad del siglo XVIII, con la consolidación del primer mercado nacional en Inglaterra, puede hablarse de centros nacionales. Cada una de esas economías - mundo ocupan un espacio determinado, aceptan un polo o centro de poder, forman un todo económico, y están divididas en zonas sucesivas: el centro, las zonas intermedias, y las zonas marginales. El capitalismo, dirá Braudel, "vive de este escalonamiento regular: las zonas externas nutren a las zonas intermedias y, sobre todo, a las centrales. ¿Y qué es el centro sino la punta culminante, la superestructura capitalista del conjunto de la edificación?. Como hay reciprocidad de perspectivas, si el centro depende de los suministros de la periferia, ésta depende a su vez de las necesidades del centro que le dicta su ley" (Ibíd.: 106).

Las imágenes triunfantemente sucesivas de las sociedades postindustriales, informacionales o postcapitalistas no

pueden explicar esta yuxtaposición y coexistencia de sociedades y economías muy diversas. Su simultaneidad, hoy como en 1650, es demasiado singular como para no ser parte de una teoría de largo alcance. En las recientes décadas anteriores se hablaba, así, de un imparable ascenso de la "proletarización", entendida como incremento de la salarización. Lo característico de la proletarización, sin embargo, ¿es el pago de salarios al productor directo?. Dicha definición es demasiado restringida, y no da cuenta de las variedades efectivas de proletarización. Como veremos más adelante, postular además una inversión de tendencias estructurales a la proletarización, y desplazar la atención hacia las "actividades informales" - desde la agricultura de subsistencia hasta el trabajo no declarado -, equivale a ignorar que todas las variedades de trabajo han existido en cualquier periodo del capitalismo. Cuestión diferente es que el liberalismo clásico y el marxismo clásico compartan ciertas premisas centrales sobre la naturaleza del capitalismo y sobre la "norma" de las situaciones laborales contempladas en contextos capitalistas. El problema, sin embargo, es si dicha "norma" es deducida estadísticamente, o si es la expresión de un prejuicio resistente al análisis. El redescubrimiento intelectual de la informalidad, desde esta perspectiva, pudiera ser sin más un nuevo "tour de force" de una mitología sorprendida, de una metafísica sobre el mundo moderno. Veamos, si no, cuál era la organización de la industria desde el siglo XIII, e incluso antes, y sus formas de reacción a las crisis seculares.

C) Braudel evoca el modelo de Hubert Bourgin (1924) para dar cuenta del desarrollo de la industria entre los siglos XV y XVIII. Según Bourgin, toda la vida industrial del período puede encasillarse en una de estas cuatro categorías:

a) La primera categoría está conformada por innumerables y minúsculos talleres familiares, dispuestos en "nebulosa", en el que el maestro y uno o dos aprendices, varios compañeros, o una familia completa, realizan tareas indiferenciadas y continuas, como si la división del trabajo no hubiera penetrado en ellos. Estas unidades "monocelulares", frecuentemente familiares, escapan a medias al mercado, a las normas habituales del beneficio. El rasgo esencial de esta preindustria artesanal es no sólo su importancia mayoritaria, sino la forma en que resisten a las novedades capitalistas y a los escasos beneficios. Ejemplos de esta preindustria son los más variados oficios aún hoy existentes: zapateros, panaderos, bordadores, molineros, queseros, vinateros, carniceros, destiladores, artesanos, etc.

b) La segunda categoría son los talleres dispersos, pero relacionados entre sí. Estas fábricas o manufacturas diseminadas cubren espacios amplios, pero están relacionadas entre sí por un comerciante empresario (el intermediario, el "verleger"), que es el que proporciona el trabajo, y suministra la materia prima y una parte del salario, pagándose el resto a la entrega del producto terminado. Esta "fábrica diseminada" - como la denomina Bourgin en un eco

lejano de la actual "fábrica difusa" - aparece muy temprano, mucho más de lo que ordinariamente se dice. Con seguridad desde la expansión del siglo XIII, y no sólo en el textil, cumpliendo funciones similares en dicho siglo o en el siglo XX, como tendremos ocasión de describir más tarde.

c) La tercera categoría es la "fábrica aglomerada", constituida más tardíamente, en fechas diferentes según las ramas y los países. En el siglo XIV las forjas de agua ya son fábricas aglomeradas, pero no se multiplicarán por Europa hasta la segunda mitad del siglo XVIII. Su característica es la concentración en edificios más o menos grandes de la mano de obra, que permite la vigilancia del trabajo, la profundización de la división del trabajo y, en definitiva, el aumento de la productividad y la mejora en la calidad de los productos.

d) Por último, la cuarta categoría son las fábricas agrupadas con máquinas, que disponen del potencial adicional del agua corriente y del vapor. Aunque fábricas y manufacturas no se distinguen habitualmente, ni siquiera en la obra de Marx, de hecho pueden distinguirse. Las manufacturas se refieren a las concentraciones de mano de obra de tipo artesanal, que trabaja manualmente, mientras que se entiende por fábrica una unidad productiva ya mecanizada, que se desarrolla con fuerza en el siglo XIX, aunque la mina, los astilleros o las instalaciones metalúrgicas prefiguran ya la fábrica moderna (Braudel, 1984 Vol. II: 257-258).

Hay, pues, cuatro categorías, cuatro tipos de industria, que se presentan como sucesivas, aunque en su devenir no se sustituyen bruscamente. De hecho, esta organización de la actividad industrial, ¿no es visible aún en los países avanzados y, desde luego, en el conjunto del sistema mundial?. En el nivel más bajo, los oficios y las ocupaciones artesanales siguen teniendo un peso que las recientes tendencias de orientación ecológica y las economías alternativas pueden ampliar, en el contexto de la crisis del trabajo asalariado. En cuanto a los otros tres niveles jerarquizados, ¿no recuerdan el modelo organizativo de la gran empresa "desintegrada verticalmente", la fabricación distribuida de los nuevos productos tecnológicos?. El sector informático, por ejemplo, debido a la reducida dimensión y al alto valor añadido de sus productos, puede emplazar las operaciones de producción y montaje en lugares muy alejados de los centros de concepción y gestión, aprovechando el abaratamiento de las comunicaciones. La práctica generalizada de la subcontratación internacional, a veces con fábricas ilegales, donde se sobreexplota a los trabajadores, o bien con personas que trabajan a destajo en la economía informal, recuerda de hecho la jeraquización industrial antes descrita, y la explotación planificada de las divisiones industriales y laborales (Young, 1994).

Las homologías, sin embargo, no concluyen aquí. El modelo de Bourgin, recuerda Braudel, hace demasiado hincapié en la técnica, y, por ello, es demasiado simple e incompleto. En

Europa, antes del siglo XVIII, la preindustria no es un sector con fronteras definidas. Está, por así decirlo, poco separado de la vida agrícola que la constriñe y a veces la sumerge. Existe incluso una industrial rural, una producción industrial doméstica en el ámbito estricto del valor de uso, que funciona sólo para la familia o para el pueblo. A esa industria familiar se superpone, en el Oeste, una industria rural, pero destinada al mercado, normalmente estacional. Cuando llega el invierno una viva actividad industrial sustituye a la actividad agrícola veraniega. Como en las "descentralizaciones productivas" de la industria en los años 70, además, dicha industria se nutre, o es consecuencia, de la pobreza, una salida frente a la necesidad, dada la estacionalidad de las labores campesinas.

Los artesanos, por añadidura, mucho menos apegados a la tierra, constituyen una población extremadamente móvil, una mano de obra ambulante y precaria, muy sensible a acontecimientos tales como el desplome de los precios o de los salarios. En una perspectiva histórica, por tanto, ni los desplazamientos de los artesanos, ni las oscilaciones de la industria - del campo a la ciudad, y de las ciudades a los campos -, son nada nuevo, como señalará Braudel. En los Países Bajos, por ejemplo, estos vaivenes de la industria entre ciudades, burgos y campos, son enteramente regulares hasta el siglo XIX, y las mismas tendencias pueden encontrarse en otras áreas de Europa:

"Al principio de estos diez o doce siglos de historia, la industria se difunde a través de los campos. De ahí la impresión de que se trata de algo original, espontáneo e indesarraigable a la vez. No obstante, en los siglos XIII y XIV, la preindustria emigra principalmente hacia las ciudades. Esta fase urbana será seguida de un poderoso reflujo, inmediatamente después de la larga depresión de 1350 a 1450: entonces el campo fue invadido de nuevo por los oficios, tanto más cuanto que el trabajo urbano, metido en el corsé corporativo, era difícil de manejar, y sobre todo muy costoso. El restablecimiento industrial de la ciudad se operaría en parte en el siglo XVI; después el campo retomará su revancha en el siglo XVII para volver a perder a medias su influencia en el siglo XVIII" (Vol. II: 263).

Estos desplazamientos del campo a la ciudad y viceversa, observados desde la perspectiva de la "larga duración", ¿no recuerdan fenómenos absolutamente contemporáneos?. Sustituyendo el término "corsé corporativo" por las "regulaciones laborales" actuales, "gremios" por "sindicatos", y "ciudades" y "campos" por países "centrales", y "periféricos", parecería que estamos leyendo a los autores de la teoría sobre la nueva División Internacional del Trabajo (Fröbel et al., 1980, 1984), o a los recientes teóricos sobre la deslocalización de los procesos industriales, y la transferencia de las industrias tradicionales a los países menos desarrollados.

En ambos casos, en efecto, lo esencial, nos dice Braudel, es la existencia de un "doble teclado" a través de Europa y quizá del mundo. Mediante estos desplazamientos - de la ciudad al campo, de los países del centro a los periféricos, etc. - se introduce en la economía una alternativa, una cierta flexibilidad, una posibilidad de juego abierto a los comerciantes empresarios y al Estado. Escuchemos de nuevo los ecos actuales de esta cita:

"¿No es un proceso análogo el que escamotea, a fines del siglo XVI y a principios del siglo XVIII, la industria urbana de Italia y la hace bascular hacia las ciudades de segundo orden, las ciudades pequeñas, los burgos, los pueblos?. El drama industrial de Italia entre 1590 y 1630 es un drama de competencia con los bajos precios de la industria nórdica" (1984 Vol. II: 263).

Ante los salarios prohibitivos de Venecia en el período, sólo quedarán tres soluciones: replegarse a los campos; especializarse en productos de gran lujo; apoyarse en máquinas de motor hidráulico para paliar la insuficiencia de mano de obra, un factor que estará en el origen de la constante innovación tecnológica europea frente a la no aplicación de tecnologías, por otra parte perfectamente conocidas, en otras áreas con superabundancia de mano de obra, como China o la India. El "verlagssystem" - el "putting out system" inglés, o el "trabajo a domicilio" francés o español - se apoyará, igualmente, desde el siglo XII, en parecidos fenómenos, y tendrá similares objetivos. En el

sistema de trabajo a destajo, el "maestro" de los gremios se convierte frecuentemente en un asalariado. Depende del comerciante que le suministra su materia prima, a menudo importada, y que asegurará la venta para la exportación. La evolución del "trabajo a domicilio", sin embargo, tiene que ver con el desarrollo de los gremios, y con su diferenciación interna.

Los gremios, en efecto, tienen por vocación el entendimiento entre los miembros de una misma profesión y su defensa contra los demás, en disputas más o menos mezquinas, pero que afectan a la vida cotidiana. La vigilancia corporativa se ejerce, ante todo, con respecto al mercado de la ciudad, del que cada oficio aspira a su control total. En su interior, sin embargo, la economía monetaria y el comercio, distinguen oficios ricos y pobres - "Arti Maggiori" y "Arti Minori", "il poppolo grasso" y "il poppolo magro" -, y aún dentro del mismo oficio empiezan a distinguirse microcapitalistas, cuando el dinero puede ya acumularse e insertarse en el proceso productivo. Una vez que dichos desniveles se acentúan, los oficios ricos pasan a manos de los grandes comerciantes, surgen pequeños empresarios de los gremios, y éstos ya no serán más un instrumento para dominar el mercado de trabajo, poco útiles frente a la nueva era del "verlag".

Por supuesto esta evolución, dirá Braudel, se alimenta de la complicidad de los gremios urbanos, pese a los episodios frecuentes de feroz oposición. Sin embargo, el sistema tiene

el campo libre en el medio rural, y el comerciante no se priva de esta ventaja:

"El trabajo a domicilio acaba así en redes de talleres corporativos o familiares, ligados entre sí por la organización mercantil que los anima y domina. Un historiador escribía precisamente: "la dispersión no era en el fondo más que una apariencia; todo sucedía como si los oficios a domicilio hubieran sido atrapados en una invisible tela de araña financiera cuyos hilos hubieran sido sostenidos por algunos negociantes" (Ibíd.: 270).

Frente a las fábricas aglomeradas, las manufacturas son, a menudo, empresas muy pequeñas que, casi sin excepción, poseen además de sus obreros reunidos, obreros dispersos en la ciudad, o en el campo próximo, trabajando a domicilio. La manufactura está, pues, en el centro del "verlag". Es en la ciudad, sin embargo, donde confluyen las redes de trabajo a domicilio, el lugar donde, en última instancia, se termina el proceso productivo. ¿Por qué, sin embargo, las manufacturas se contentan con el acabado, dejando casi el ciclo completo de producción en manos del trabajo a domicilio?. Ayer como hoy, los motivos son idénticos. Primero, los procesos de acabado son los más delicados, exceden el estadio de la producción artesanal, y exigen tecnología y capital. Por otra parte, asegurar el acabado representa controlar la comercialización del producto. Segundo, aprovechar las diferencias de precios entre el trabajo urbano y rural. Tercero, pero el más importante, utilizar el trabajo a

domicilio es tener la libertad de ajustar la producción a una demanda muy variable sin conducir al paro a los obreros más cualificados de la manufactura. Si la demanda fluctúa, basta con ajustar el trabajo exterior. Puesto que los beneficios de la manufactura son reducidos y el porvenir relativamente incierto, la inmersión en el "verlag" no es ya una preferencia, sino normalmente ya una necesidad.

No sería difícil encontrar en la moderna literatura sobre la informalidad una descripción similar al recorrido braudeliano por las actividades industriales entre los siglos XV y XVIII, tiñendo con acentos de novedad procesos muy antiguos. Todo sucede como si una memoria inconsciente y colectiva conservara un acervo de prácticas nunca enteramente desaparecidas, o como si, ante constricciones similares, la respuestas fuesen también convergentes, salvado un desarrollo tecnológico rápido pero mucho más acumulativo de lo que se pretende. El desplazamiento de las industrias de los campos a las ciudades en los siglos anteriores es, por ejemplo, enteramente similar a los procesos recientes de "descentralizaciones productivas", o de "deslocalización industrial", y sus causas enteramente coincidentes.

Tampoco resultará extraño que hayan sido más comunes en áreas en las que dichas prácticas han sido reiteradamente ensayadas con éxito, en las sedes del "primer capitalismo", como ha señalado acertadamente Bagnasco (1988). Del mismo modo, cuando Braudel describe las alternativas a las que se enfrenta la industria veneciana entre los siglos XVI y XVIII,

ante la competencia tramposa de los productores nórdicos - al venderlos más baratos, y con etiqueta mediterránea, ganan mercado y arruinan, al mismo tiempo, la reputación de la industria veneciana -, no podemos dejar de recordar la actual presión competitiva de las áreas semiperiféricas y periféricas, y las soluciones que emprenden las industrias de los países centrales, replicando simétricamente alternativas muy antiguas: innovación tecnológica, y una diferenciada revolución en las formas de organización del trabajo; especialización en productos con mayor valor añadido; sorteamiento de la presión de los sindicatos con su complicidad implícita, a pesar de episódicos enfrentamientos; procesos de diferenciación clasista, mediante los que unos cuantos maestros artesanos se convierten en comerciantes; y, por último, articulando la nebulosa de las pequeñas unidades productivas, de los individuos incluso, la "tela de araña financiera", sostenida por unos pocos comerciantes, y que involucra diversas formas jerarquizadas de gestión de la fuerza de trabajo.

De estas coincidencias, por otra parte, es perfectamente consciente Braudel, que anuncia el redescubrimiento de la "vida material" al socaire de la nueva crisis de 1973-74 (Vol. I: 3,6-7). La economía de mercado, que es, por excelencia, el ámbito de la economía regular y observada, la economía de los economistas, no recubre toda la economía. En realidad, "no llega a eso más hoy que ayer, en proporciones y por razones completamente diferentes" (Vol. II: 190). Por una

parte las leyes del mercado no existen para las grandes empresas, capaces de fijar arbitrariamente los precios y de eludir la competencia. Por otra, el carácter parcial de la economía de mercado puede deducirse ya sea por la importancia del sector de la autosuficiencia y de las actividades informales, ya por la autoridad del Estado que sustrae una parte de la producción a la circulación mercantil. A través de todas estas vías, la economía de mercado puede, por tanto, ser minada por arriba o por abajo, en economías retrasadas o en las muy avanzadas. Ahora bien, dichos procesos son mucho más visibles y factibles en los grandes momentos de crisis, de descentramiento y recentramiento de la economía mundial. Importa, por tanto, caracterizar con precisión los rasgos de la crisis actual.

D) No es mi intención en este punto intentar una explicación compleja de las causas de la crisis actual, y de las formas que adopta en diferentes contextos, tarea que diferiré a posteriores capítulos. Se trata, simplemente, ahora, de confrontar la descripción de los motivos aducidos, para la comprensión de la crisis, por la teoría económica convencional, con las imágenes parciales que Braudel ofrece de la misma. Imágenes, por cierto, enigmáticas y preñadas de negros augurios, anunciadoras de un prolongado período de escasez y de inestabilidad.

Existe una visión, por así decirlo, menor de la crisis, sostenida por la corriente principal de la economía. Conforme a la misma, la crisis que se inicia en 1973 puede explicarse,

simplificadamente, como la consecuencia de tres impactos decisivos. En primer lugar, los shocks petrolíferos de 1973 y 1979, que multiplican el precio de la energía por siete y desatan ingobernables presiones inflacionistas. En segundo lugar, las tendencias inflacionistas se ven aceleradas por los incrementos salariales desde finales de los años 60, que coinciden con la "fuerza estructural" del trabajo tanto en el mercado de trabajo, pleno empleo mediante, como en el proceso de trabajo, a través de la vulnerabilidad de la cadena fordista, y con el virulento rechazo de la disciplina fabril y de la organización científica del trabajo (Arrighi, 1980). En la caracterización de algunos neoconservadores, el rechazo al fordismo se entrelaza con las corrientes de impugnación en un subsistema social, el de la cultura, que se ha autonomizado weberianamente respecto al ámbito tecnoeconómico, que se rige por principios axiales diferentes, y en el que se desarrollan valores adversos al sistema, y contradictorios respecto a los requerimientos de la economía (Bell, 1989). En tercer lugar, en fin, también en el ámbito político, la imparable presión en favor de la igualdad, y la constante revolución de las expectativas, dificultan la gobernabilidad del sistema, acentuando los factores estructurales de crisis. Puesto que dichas presiones cristalizan en la expansión incontrolada del Estado del Bienestar, ésta se convertirá, junto con las causas anteriores, en el agente fundamental de la misma en virtud de sus efectos redistributivos, a un tiempo perversos, fútiles y peligrosos (Hirschmann, 1991, 1995; Galbraith, 1992).

Para los marxistas ortodoxos, sin embargo, la crisis es estructural, de larga duración, y coincide con la Fase B de un ciclo Kondratiev, cuyo inicio se sitúa hacia 1945 (Mandel, 1979, 1986). En el enfoque de los sistemas-mundo, la tonalidad básicamente depresiva de la fase decreciente del último ciclo Kondratiev coincide con una crisis de hegemonía, manifiesta en la multipolaridad triádica y, lo que es más importante, con la fase final del ciclo de desarrollo capitalista, con el fin del capitalismo como sistema (Arrighi, 1983; Wallerstein, 1993).

Existen pocas dudas sobre el hecho de que Braudel no contemplaba la inminencia del final del capitalismo, un sistema que extrae su renovado vigor de la explotación sistemática de todas las desigualdades, y en el que las crisis depuran la competencia, reforzando a los más fuertes y debilitando a los débiles, pese al inmenso fragor de los cambios de hegemonía. No es seguro, siquiera, que una revolución clásica sea demasiado revolucionaria, al sustituir simplemente una jerarquía económica por otra política, ni siquiera que, en su opinión, fuera deseable (Tortosa, 1994). En cuanto a la revolución necesaria, ésta enfrentaría demasiados obstáculos. No sólo el peso inmenso de los grupos dominantes, que asocian al capital y al Estado, sino también la cultura, finalmente protectora del orden establecido, pese a sus reticencias de principios:

"Una revolución lúcida (...), tal revolución hallaría muchas dificultades para demoler todo lo que es

necesario demoler y conservar lo que es importante conservar: una libertad básica, una cultura independiente, una economía de mercado sin artimañas, más un poco de fraternidad" (Vol. III: 530).

Estas prevenciones arrojan agua helada sobre la posibilidad del fin de un sistema profundamente injusto y polarizador de la riqueza, pero asentado en la complicidad de los beneficiarios absolutos o relativos, demasiado poderosos. No es probable tampoco por sus contradicciones internas, pese a su extrema virulencia. Sin embargo, la crisis que se inició en 1973-74 no es tampoco, simplemente, una crisis estructural, una fase de contracción y reajuste de un ciclo medio de desarrollo económico. La actual crisis bien pudiera ser el resultado de una doble tendencia. Primero, como ya hemos visto, la Fase B de un ciclo Kondratiev. Segundo, como en 1817, "una inversión del movimiento secular", inicio de una larga regresión, pese que a finales de los 70 - fecha original de publicación del libro de Braudel -, las pruebas son aún escasas, como él mismo señala:

"Y si este libro cae un día en las manos de un lector posterior al año 2000, quizás se divertirá con estas líneas, como yo me he divertido, no sin un poco de mala conciencia, con una tontería similar escapada de la pluma de Jean-Baptiste Say. Doble o simple, la inversión de 1973-74 iniciaría una larga regresión. Quienes han vivido la crisis de 1929-30 han conservado el recuerdo de un huracán inesperado, sin previo aviso, y relativamente breve. La

crisis actual, que no nos abandona, es más siniestra, como si no llegara a mostrar su verdadero rostro, a hallar su nombre y el modelo que la explicaría y nos tranquilizaría: no es un huracán, sino más bien una inundación, con un ascenso lento y desesperante de las aguas, o el cielo obstinadamente cargado de nubes. Todos los cimientos de la vida económica, todas las acciones de la experiencia, presentes y pasadas, están en tela de juicio" (Vol. III: 59).

E) Esta declaración de impotencia explicativa y predictiva se va abriendo lentamente paso en la ciencia económica convencional, y a ella ha contribuido, sin duda, el redescubrimiento de esa "otra mitad" de la economía invasora, repetitiva, resistente al cambio, incardinada en los gestos de la autosuficiencia, pero también en los flujos opacos del capitalismo. ¿Cómo seguir, en efecto, prestando exclusiva atención a las estadísticas oficiales cuando sólo el negocio mundial de la cocaína representaría 130.000 millones de dólares, de los que entre el 50 y el 70% serían "lavados" en el sistema financiero? (Time, 20 de Febrero de 1989, citado en Tortosa, 1993). ¿No es acaso éste un inmejorable ejemplo de cómo la economía de mercado es socavada por abajo - la producción ilegal y clandestina -, y por arriba - los flujos de dinero caliente y especulativo -, desestabilizando el control de las sociedades y de las economías?.

Excepto entre los consejeros de los Príncipes, o entre los Príncipes mismos, la economía como ciencia agota su prestigio en el momento mismo en que ha alcanzado su cenit

como teología. Schumpeter señaló que había cuatro formas de estudiar la economía: a través de la historia, de la teoría, de la estadística y de la sociología. Dicho así, parece que los niveles implicados de análisis - sociedad, economía, política, cultura - permanecen separados, cada cual con prevalencia sobre las respectivas áreas de análisis, y que se mantiene la determinación final de la economía, con su lógica autónoma. Sin embargo, lo "material" no es lo "económico", y "la economía, en sí, es evidente que no existe" (1985: 12). Más que de sociedades, concepto a pesar de todo muy vago, hay que hablar de socioeconomías y, aún así, estas dos coordenadas, sociedad y economía, no bastan por sí solas. El Estado multiforme, causa y consecuencia a la vez, impone su presencia y trastorna las relaciones, las modela, desempeña un papel determinante en el inventario de las distintas socioeconomías (Vol. I: 492).

No se trata del conocido problema de la interdisciplinariedad, que parte del supuesto de la complejidad de los sucesos aconseja un abordaje múltiple desde las distintas tradiciones académicas, con el fin de iluminar aspectos varios de problemas con dimensiones poliédricas, y cuya virtualidad consiste en fijar las barreras respectivas de las distintas disciplinas (Wallerstein, 1990). Se trata más simplemente de reconocer que no existen "leyes" del movimiento económico, ajenas a la política, la sociedad y la cultura, del mismo modo y en el mismo sentido que no puede comprenderse la evolución del

Estado sin ponerla en relación con la ecología o con la evolución de la cultura, y no en tanto que transformación de una forma pura, de una cierta "idea" que transmigra, imperfecta, hasta la reconciliación final consigo misma.

Tampoco puede hablarse, como es común hoy, de la "sociedad" civil o impropia, como un vector incontaminado por la economía y / o la política, el mercado o el Estado, organizados además sobre una base nacional, que permite diferenciar con claridad los factores "internos" de los "externos", los exclusivos del Estado-nación y los derivados del sistema interestatal de la economía-mundo. Con mayor evidencia aún, está también en crisis la distinción entre un ecosistema externo, puro sistema irretroactivo, y los subsistemas que llamamos población, economía, política o cultura. Pero este proyecto es ya otra historia, aunque en cierto modo representa una prolongación de la obra de Braudel. Quizás la economía haya jugado en los últimos tiempos el mismo papel respecto a la sociedad o a la política que la teología respecto a la filosofía en los siglos anteriores a la modernidad. Aquí y ahora, la teórica necesidad económica pretende destruir el pluralismo político y la diversidad social y cultural en nombre de una "racionalidad" abstracta que genera, al menos, dos tipos de residuos. Por una parte, deshechos contaminantes de alta entropía que incrementa el desorden exportado al medio ambiente hasta el punto en el que éste empieza a interferir en los mismos servicios que el ecosistema presta a la

economía. Por otra, una creciente irracionalidad social, una creciente anomia, manifiestas por doquier: en la violenta implosión del cuarto mundo, o en la violencia errática, el fanatismo, la xenofobia y el racismo que florecen en las sociedades avanzadas. Pero éste es ya otro problema.

2.5 LA PROTOINDUSTRIALIZACION Y LA ESCUELA REVISIONISTA. DEL "VERLAGSSYSTEM" A LA DESCENTRALIZACION PRODUCTIVA.

No es Braudel, sin embargo, el único historiador que ha cuestionado las visiones convencionales sobre la industrialización. En los años 70, años en los que, como hemos visto, empieza a hablarse de flexibilidad laboral y de descentralización productiva, surge también la teoría la protoindustrialización (Berg, 1987; Kriedte, 1986). En la época del fracaso de la gran industria, y del renovado vigor de la alternativa artesanal, no puede sorprendernos la similitud entre las preocupaciones de economistas y sociólogos semioficiales e informales, y de los historiadores de la escuela revisionista, escuela que abundará en la crítica de los paradigmas al uso sobre el desarrollo y, singularmente, de la teoría de la modernización.

Tradicionalmente se ha creído que los procesos de industrialización estaban ligados exclusivamente a los procesos de crecimiento de las aglomeraciones urbanas, que inducían paralelamente procesos de concentración de actividades industriales que se extendían al área circundante a medida que formaban nuevas áreas de influencia en el crecimiento de la aglomeración urbana.

Sin embargo, esta relación lineal entre procesos de urbanización y procesos de industrialización, no ha sido común en todas las fases del desarrollo industrial. En realidad, tanto Braudel como los autores de la escuela

revisionista y algunos teóricos de la descentralización productiva, han insistido en el hecho de que los procesos de urbanización e industrialización no han caminado siempre a la par, siendo en todo caso una pauta regular, desde la segunda mitad del siglo XIX, en los países europeos de industrialización más antigua. Hasta entonces, en la etapa que Mendels denominará la protoindustrialización, la industria se desarrolla predominantemente en el mundo rural, y el proceso de urbanización permanece relativamente ajeno al proceso industrial. Sólo más tarde, hacia la segunda mitad del XIX, y por motivos que examinaremos más tarde, la industrialización se convierte en un fenómeno esencialmente urbano, y la oferta de trabajo para los sectores industriales procederá de los flujos migratorios provocados por una compleja red de transformaciones económicas y presiones institucionales.

Es también en esta época cuando se consolida el sistema de dualización territorial entre el centro y las periferias en los mismos países avanzados, que está en el origen de la actual división entre áreas desarrolladas y deprimidas, y cuando los requerimientos de acumulación capitalista impondrán la concentración de la industria en las aglomeraciones urbanas. Ahora bien, este proceso no se ha desarrollado de forma lineal, rápida y sucesiva.

La teoría económica convencional ha fijado tradicionalmente su atención en la historia de la gran empresa, del mismo modo que los historiadores de la economía

han centrado su atención preferentemente en los aspectos macroeconómicos de la Revolución Industrial (Berg, 1987: 21). La utilización de términos como preindustrial y postindustrial, de hecho, refleja la preferencia por la historia de la gran industria que nos envuelve a partir del siglo XIX. Más aún, "la idea de "la" Revolución Industrial se ha transformado en el proceso de "una" Revolución Industrial o industrialización, y ha originado toda una familia de subcategorías y por tanto de subcuestiones: la idea de despegue, las nociones de sociedades preindustriales y postindustriales" (Wallerstein, 1990: 413).

Como respuesta a estas teorías, sin embargo, surgen en los años 70 la teoría de la protoindustrialización de Mendels, que hará hincapié en las descentralizaciones productivas históricas de la ciudad al campo, y en la existencia, previa a la Revolución Industrial, en algunas regiones, de una industria rural dispersa, frecuentemente próxima a las fuentes de energía, cuyas sedes son el propio domicilio o pequeños talleres que reúnen a trabajadores pluriempleados, dependientes para su subsistencia de la agricultura y del trabajo industrial.

Dichas regiones se caracterizan por disponer de una agricultura deficitaria, poco eficiente, junto con producciones manufactureras heredadas de la vieja división del trabajo entre el campo y la ciudad de la Edad Media. Ahora bien, en estas condiciones, el desarrollo de nuevos mercados exteriores genera un desequilibrio entre la demanda

de bienes de consumo y la oferta máxima en el interior de la ciudad. Si la demanda aumenta, y la oferta permanece constante, debido a la escasez de mano de obra en las ciudades o a la rigidez de los gremios, el capital comercial traslada la producción al mundo rural donde encuentra una abundante reserva de mano de obra barata.

La fuerza motriz de ese traslado es, por supuesto, el beneficio del "verleger", pero se apoya también en la necesidad del campesino, obligado a complementar sus ingresos con la producción manufacturera, debido a los bajos rendimientos agrícolas, y en la paulatina ruptura de las estructuras feudales. De este modo, el mundo rural se convierte en la sede de buena parte de la producción industrial, mientras que la ciudad se reserva, como ya vimos, el acabado y la comercialización, como centro del mercado. Por supuesto, el campesino apenas supera el nivel de subsistencia, en parte por los bajos salarios devengados por el "verleger", en parte por su propia "moral de sustento". Pero, a pesar de estas circunstancias, en las regiones con importante implantación del "verlag" suele producirse un crecimiento demográfico notable, al asegurarse el trabajador-campesino varias fuentes de renta.

La protoindustrialización juega, así, un importante papel en el tránsito hacia una industrialización más plena, al proporcionar, por una parte, abundante mano de obra adiestrada en tareas industriales y con poco apego a la tierra, y al posibilitar, por otra, la acumulación de capital

en manos del "verleger". La producción de estos trabajadores campesinos contribuye, además, a la consolidación de mercados amplios y articulados.

Hay que hacer notar, por añadidura, que el "verlag" coexistió con formas de producción artesanal independientes de los gremios y de los comerciantes (Kauf system), con producciones cooperativas, y con manufacturas centralizadas, una especie de protofábricas, y que entre todas las formas de producción existía una interacción constante (Berg, 1987: 97-99). Esta coexistencia de estructuras productivas podía encontrarse no sólo entre unas industrias y otras, sino en el interior de una misma industria, en la que distintas partes del proceso productivo podían organizarse según las diversas líneas productivas, aunque se sabe poco del papel cumplido por las estructuras artesanales o por las cooperativas en los procesos industrializadores.

La naturaleza polimórfica de las organizaciones productivas protoindustriales no se circunscriben, sin embargo, a las producciones vinculadas al mercado. Como los sociólogos y economistas semioficiales e informales, los historiadores revisionistas distinguen también producciones para el autoconsumo o de subsistencia realizadas en el ámbito doméstico o comunitario. En el ámbito doméstico, y pese a la menor división sexual del trabajo que en épocas posteriores, las mujeres, además de las actividades campesinas o a domicilio, "realizaban esforzados trabajos para evitar el recurso al mercado, y así vestir mejor a sus familias con un

gasto menor de lospreciados ingresos monetarios" (Ibíd.: 184). Más allá de la familia, se establecían igualmente vínculos no basados en el parentesco, sino en la vecindad, que facilitaban el trabajo comunitario: "entre vecinos fueron usuales los préstamos (...) la ayuda que se prestaban las mujeres en los partos y en la enfermedad o cuidado de los hijos (...) Todo ello formaba vínculos comunitarios sólidos y vitales" (Ibíd.: 180).

El "verlag" es, por tanto, sólo una de las múltiples formas de trabajo existente entre los siglos XVI y XVIII, vinculado a los mecanismos de mercado. No todas las regiones europeas en las que pueden localizarse procesos de industrialización, conocieron, del mismo modo, el "verlag", por lo que sus aportaciones no pueden considerarse una teoría general alternativa a las teorías clásicas sobre la industrialización. Pero son útiles, como ya hemos visto, para discutir si las distinciones categoriales tradicionales - agricultura e industria, fábrica aglomerada y fábrica difusa - representan los verdaderos ejes en torno a los que gira el desarrollo histórico. Cuando hoy vemos como en los "milagros económicos" del Tercer Mundo se repiten procesos similares a los de las primeras fases de la Revolución Industrial en Europa, y que en los países avanzados reaparecen fenómenos que parecían arrumbados, podemos igualmente preguntarnos si hay un solo modelo único y universal de desarrollo, y qué fenómenos han sido forzosamente descuidados para apuntalar su elegancia formal.

En todo caso, las aportaciones de la escuela revisionista harán hincapié en los siguientes aspectos. Primero, el tránsito hacia la industrialización será un proceso lento y mucho menos sustitutorio de lo pretendido. Se trataría, como poco, de una larga etapa gestada desde el siglo XIII, y que se expande con fuerza desde el siglo XVI hasta el XIX, en cuya segunda mitad se iniciaría el predominio de la gran empresa. Dicho predominio, sin embargo, es relativo, sin que pueda hablarse de una sustitución artesanal por la fabril, y sin que dejen de convivir distintas estructuras productivas:

"En un año tan tardía como 1851 (dirá Berg, refiriéndose al Reino Unido) continuaban todavía trabajando en su casa decenas de millares de tejedores manuales asalariados del algodón" (Ibíd.: 51).

En Francia, mucho más atrasada, los obreros a domicilio son, a comienzos del siglo XIX, varios millones:

"Los censos de la época registran a los trabajadores que denomina "aislados": en 1906 son 1.502.000. Entre ellos se encuentran sin duda los jornaleros o braceros sin trabajo fijo que abandonan su domicilio para ir a trabajar, y alternativamente trabajan con uno u otro patrón. La mayoría, sin embargo, trabajan en sus casas. En la industria textil, vestido, calzado, guantería, pero también en otros sectores como la óptica, joyería, etc., los

comerciantes hacen trabajar a destajo a numerosos obreros - y obreras - a domicilio" (Prost, 1989: 22).

A los trabajadores a domicilio hay que añadir, además, los "trabajadores independientes" - agricultores, artesanos, comerciantes y, en menor medida, profesionales liberales -, es decir, a la vieja pequeña burguesía que a principios de siglo aún representa en la mayor parte de los países industrializados más de la mitad de la población. Estos trabajadores independientes y a domicilio atestiguan la importancia de un segundo factor habitualmente olvidado. El trabajo no es sólo un atributo del varón, sino que las actividades independientes y a domicilio involucran a toda la unidad familiar y, en consecuencia, también a mujeres, niños y ancianos, categorías sociales consideradas improductivas, o simplemente no recogidas en las estadísticas oficiales como trabajadores efectivos. Sin embargo, en los hogares productivos del trabajo a domicilio, o entre los comerciantes, campesinos independientes o aparceros, artesanos, etc., la familia es una unidad de producción autónoma, una célula económica en sí misma, movilizada por la necesaria unificación de las fuentes de renta, la explotación o el comercio, y cuya capacidad para equilibrar las cuentas, sobrevivir, o acumular capital productivo, depende de la restricción del gasto doméstico o de su capacidad para mantenerse sin beneficios.

En tercer lugar, la escuela revisionista histórica, en congruencia con las aportaciones anteriores, revalorizará la

importancia del oficio, de la destreza en el trabajo, para entender los procesos de industrialización, sin considerarlo subordinado a la tecnología o al capital, como las interpretaciones dominantes. En resumen:

"Una Revolución Industrial basada en la industria doméstica y en los talleres artesanales en mayor medida que en el sistema fabril; una revolución vinculada mucho más a las herramientas, las pequeñas máquinas y la destreza en el trabajo, que a motores a vapor y procesos automatizados; una Revolución Industrial en la cual la intervención de mujeres y niños fue tan importante como la de artesanos y obreros fabriles" (Berg, 1987: 17).

Las afinidades entre esta protoindustrialización - esta industrialización antes de la Industrialización, dirá Kriedte (1986), permitiendo que el sentido se deslice entre minúsculas y mayúsculas -, y los mecanismos actuales de la descentralización productiva son, ciertamente, extraordinarias, aunque diferiremos su examen a capítulos posteriores. Los investigadores sobre historia industrial muestran, sin embargo, que los procesos de descentralización productiva, aparecen sistemáticamente en las fases en las que se deterioran las relaciones de poder del capital respecto de la fuerza de trabajo, fases en las que la industria busca nuevos mercados en la mano de obra y la ampliación del consumo.

Los motivos por los que la producción suelen desplazarse de nuevo, tras un período más o menos prolongado, a las ciudades son también bastante similares. En la segunda mitad del siglo XIX, el constante incremento de la demanda logra que el sistema consiga expandirse hasta el punto de que los costes de transacción del comerciante - transporte, información, intermediarios - se disparan. Se hace necesario, asimismo, disciplinar y fijar una mano de obra, que sigue anclada en la moral del sustento - es decir, que una vez satisfechas las necesidades básicas expresa una preferencia por el ocio y por el tiempo de la vida frente al tiempo de trabajo -, y que se resiste a la expropiación de los propios ritmos, y al control que desea imponer el nuevo orden económico (Thompson, 1979: 239-294; Gaudemar, 1981; Coriat, 1982). Por último, el progreso técnico requiere una mayor centralización productiva para minimizar costes y vigilar a la mano de obra, y un conjunto de infraestructuras concentradas capaces de sostener el proceso de acumulación, y que afectan no sólo a las intervenciones en comunicaciones - ferrocarril, carreteras, etc. -, sino al capital fijo social, es decir, a la reproducción de la fuerza de trabajo y a la vasta serie de infraestructuras y vectores que, a partir de entonces, se aprestarán a efectuar un entrecruzamiento novedoso entre lo moral y lo económico, con vistas a disminuir el coste social de la reproducción y a obtener el número deseable de trabajadores con un mínimo de gasto público (Donzelot, 1979).

Hoy como ayer, en consecuencia, el progreso técnico, la necesidad de adoptar nuevas formas de organización del trabajo acordes con las características de esa tecnología, y los incrementos de productividad derivados de la misma, junto con la voluntad de quebrar las resistencias a la mercantilización en más y más áreas geográficas, y en nuevas áreas de la existencia humana, explican el retorno de la industria a las ciudades, y el desarrollo paralelo de los procesos de industrialización y de urbanización, hasta un punto, en el que, de nuevo, el coste de la reproducción de la mano de obra se vuelve insostenible. La crisis del fordismo y de la producción de masas es el último avatar de esa incapacidad del sistema económico para contener los cambios que él mismo desata.

El nudo de la cuestión, sin embargo, estriba en la inversión de perspectivas que trabajos como los de la escuela revisionista permiten, pese a que requieren de mucha investigación adicional, inversión que puede resumirse en las siguientes proposiciones:

- 1) el impacto de la Revolución Industrial, correlato a la revolución política representada por la Revolución Francesa, puede minimizarse, tanto en lo que se refiere a la Revolución Industrial por excelencia - la inglesa - como a procesos de industrialización más tardíos en otras áreas de Europa. En realidad, la industrialización es muy anterior al siglo XVIII, y tiene poco que ver con la expansión de la gran industria, vinculada a la explotación

del carbón, del hierro y del acero. Tampoco hasta la segunda mitad del siglo XIX, o hasta el mismo siglo XX, puede hablarse de una relación constante entre procesos de urbanización e industrialización, que a su vez generará otras antinomias conocidas: campo y ciudad, agricultura e industria, centro y periferia en los países centrales.

2) no hay un solo modelo de industrialización, una sola Revolución Industrial como canon, con respecto a la cual otras formas de organización de las actividades productivas industriales puedan considerarse insuficientes o marginales. O, dicho de otro modo, la industrialización no es un proceso unidireccional inducido por la gran fábrica. En numerosos lugares, se han dado procesos de industrialización endógena en el medio rural (Houssel, 1985), y una continuidad entre agricultura e industria, de la que frecuentemente la clave es el "verlag", y que se nutre de las habilidades empresariales obtenidas en la gestión de explotaciones agrícolas en régimen de aparcería (Capecchi, 1988). Históricamente, además, muchos de esos procesos de industrialización se desarrollan con vigor en la segunda mitad del siglo XX.

3) la gestión de la fuerza de trabajo en los procesos de industrialización reales no responden al modelo de relaciones laborales típicamente capitalistas, manifiesto en la asalarización creciente de la fuerza de trabajo. En realidad, coexisten una gran variedad de fuentes de renta, y distintas combinaciones de situaciones laborales (Pahl, 1991). Aquí, sin embargo, la inversión de perspectiva reside

en observar esa diversidad de fuentes de renta y de formas de trabajo no como anomalías o residuos de una pauta laboral básica con respecto a la cual se desvían, sino como la pauta misma. Dicho de otra manera, no sólo la proletarización ha sido más parcial de lo que se ha pretendido, sino que la mayoría de las situaciones laborales realmente existentes no se ajustan al modelo típico de la proletarización. Examinaremos, no obstante, esta cuestión en epígrafes posteriores.

2.6. EL ENFOQUE DE LOS SISTEMAS-MUNDO Y LAS TEORIAS SOBRE EL DESARROLLO.

Existen numerosas teorías sobre la sociedad industrial y sobre los efectos de la industrialización, desde los clásicos de la sociología - Comte, Marx, Weber, Durkheim - hasta los análisis más recientes de Aron o Bell y, por supuesto, las teorías económicas sobre las causas del desarrollo y del subdesarrollo (Bustelo, 1991a; Eatwell, Millgate y Newman (comps.), 1993). Obviamente, muchas de ellas, incluso en su fracaso absoluto o relativo, contienen numerosas e importantes aportaciones sobre el cambio industrial y social, cuya sola mención simplificada merecería un grueso libro. Importa, por ello, que, en primer lugar, justifiquemos la elección de un enfoque concreto para aislar y comprender el tipo de fenómenos objeto de nuestra consideración - la informalidad, las actividades económicas no contempladas e irregulares, etc. -, y el motivo por el que creemos que arroja una luz relativamente novedosa sobre esta problemática.

La razón fundamental es que como señala el más significativo exponente de esta visión teórica:

"El análisis de los sistemas mundiales no es una teoría sobre el mundo social, o sobre una parte de éste. Es una protesta contra la estructura que se impuso a la investigación sociológica, desde su origen a mediados del

siglo XIX. Este tipo de investigación ha llegado a ser un conjunto de supuestos apriorísticos que rara vez se cuestionan. El análisis de los sistemas mundiales sostiene que este tipo de investigación sociológica, practicada en todo el mundo, ha tenido el efecto de cerrar, en lugar de abrir, muchas de las cuestiones más importantes o interesantes" (Wallerstein, 1990: 398).

El análisis de los sistemas mundiales surgirá, así, como una protesta social y política, cuestionando que las teorías sociales dominantes, cuyas bases fueron puestas en el siglo XIX, y en relación con la ideología liberal del período, constituyan adecuadas descripciones de la realidad social, que la abarquen de la forma satisfactoria en que presumen hacerlo. Más concretamente, por el contrario, la episteme definida en el siglo XIX equivaldría a una especie de anteojeras, que acotarían el campo de lo visible y de lo invisible, de lo decible y de lo inefable, de lo posible y de lo imposible, agostando la verdadera tarea de las ciencias sociales: "presentar racionalmente las auténticas alternativas históricas que tenemos ante nosotros" (Ibíd.: 398).

En este sentido, las ciencias sociales contemporáneas cumplirían el mismo papel que Braudel adjudica a la cultura en su relación contradictoria con el capitalismo. Pese a su aparente oposición de partida en muchos casos, finalmente formarían parte de - y reforzarían - el orden establecido (Braudel, 1984, Vol. III: 541).

La mención de Braudel no es, por cierto, en este contexto, gratuita. Como es sabido, Wallerstein fundó y dirige el "Fernand Braudel Center", a cuyo proyecto intelectual me referiré más tarde. Los otros dos grandes referentes de este enfoque, por otra parte, probablemente sean Marx y Polanyi. Con respecto a Marx, ya he señalado en otro lado cuál de los al menos "dos Marx" prefiere Wallerstein. No es el Marx liberal de izquierdas, ilustrado y jacobino, universalista y creyente en la idea de un avance histórico constante hacia el progreso. No el Marx evolucionista, parcialmente coincidente con Smith o Spencer, crítico del fariseísmo liberal frente a sus propios postulados principios. No ese Marx, en fin, razonablemente asumido por el conjunto de la ciencia social, sino el denostado, aquél que ha concentrado las más ácidas requisitorias y las más severas correcciones empíricas sobre lo fallido de sus predicciones: el Marx que hizo hincapié en que la "polarización" era el resultado inevitable de la acumulación capitalista (Wallerstein, 1991: 195-211).

De Polanyi retendrá la radicalidad de su crítica a la utopía de un mercado autorregulado y sus secuelas visibles: en los años 40 de este siglo, en los países centrales, los desajustes sociales, las consecuencias de la depresión, las fluctuaciones de las divisas, el desempleo masivo, la destrucción de las culturas locales, el señoreado nazismo. Entonces como ahora, en el sistema mundial en su conjunto, la desigualdad extrema, la pobreza rampante de la mayoría,

nutriendo el bienestar de la minoría, la rapiña feroz del Tercer Mundo, y la oligarquización de la riqueza.

Como Braudel, Wallerstein no rechaza el mercado, sino la ideología del mercado, que no es sólo un mecanismo eficiente para la asignación de recursos económicos, sino un conjunto complejo de reglas y restricciones a la supuesta competición entre productores libres que utilizan trabajo libre y mercancías libres, permanentemente ajustadas y reelaboradas. Las guerras comerciales contemporáneas - "la economía es la continuación de la guerra por otros medios", dirá Bell, parafraseando a Clausewitz -, o las recientemente concluidas negociaciones del GATT, deberían bastar para apuntalar esta evidencia de no estar intelectualmente profundamente inmersos en la supuesta libertad de mercado, algo que se predica para los más vulnerables, pero escasamente practicado por sus apologetas (Hurtado, 1993).

No es la ocasión ésta, de todos modos, para hacer un resumen sistemático del enfoque de los sistemas-mundo, tarea, por otra parte, cumplida ya por numerosos autores (Chase - Dunn, 1989; Giddens, 1991; Tortosa, 1992; Pardo, 1992). Veamos, sin embargo, algunos elementos de este enfoque útiles para nuestros fines.

Como ya hemos señalado, Wallerstein sigue en sus planteamientos básicos los pasos de Marx, Polanyi y Braudel. Conforme a los mismos, conceptualiza el sistema-mundo como una economía-mundo capitalista. Con ello quiere decir que:

"... abarca un único espacio de acción social (originariamente sólo en una parte del globo, pero hoy a lo ancho de todo el globo) dentro del cual se integran múltiples procesos de producción. Dichos procesos de producción están organizados en torno a una división axial del trabajo, o tensión centro-perifería, y en torno a una división social del trabajo, o tensión burguesía-proletariado, que, juntos, permiten la incesante acumulación de capital que define al capitalismo como sistema histórico. Estos procesos de producción integrados están unidos mediante un sistema interestatal compuesto por los así llamados Estados soberanos. Todos estos Estados son entidades que han sido creadas, o transformadas, dentro del marco de este sistema-mundo, aunque no son los únicos actores sociales (o grupos) que han sido creados (o transformados). Las naciones, los grupos étnicos, los hogares, incluso las civilizaciones son, en su forma y significado contemporáneos, fenómenos que emergen del desarrollo del sistema-mundo moderno, como también lo hacen las dos divisiones centrales del sistema: el género y la raza" (Wallerstein, 1991a: 1-2).

Un sistema-mundo es, en consecuencia, una unidad compuesta por una única división del trabajo y múltiples sistemas culturales, que puede estar dotada de un sistema político común, en cuyo caso se trata de un imperio-mundo, o que puede no estarlo, y entonces se trata de una economía-mundo. Minisistemas, imperios-mundo, y economías-mundo son, por otra parte, los tres sistemas históricos conocidos hasta

la actualidad. Los primeros son poco extensos espacialmente, y breves en el tiempo. Gobernados por la lógica de la "reciprocidad", son homogéneos en sus estructuras culturales y de gobierno. Los imperios-mundo son vastas estructuras políticas que engloban una gran variedad de pautas culturales, y cuya lógica básica consiste en la extracción de tributos y en su redistribución estratificada. Por último, las economías-mundo son vastas y desiguales cadenas de estructuras de producción que atraviesan múltiples estructuras políticas. Su lógica básica es que la plusvalía acumulada se distribuye desigualmente en favor de quienes pueden lograr diversos tipos de monopolios temporales en las redes de mercado. Se rigen, pues, por una lógica capitalista.

Hasta el año 1500 de nuestra era, aproximadamente, coexisten en el mundo múltiples sistemas históricos de cada uno de estos tres tipos, siendo el imperio-mundo la forma dominante, y las economías-mundo la forma débil. De hecho, el feudalismo europeo era una variante imperfecta de modos tributarios mucho más desarrollados en otras áreas del globo (China, El Islam, India, etc.). Sin embargo, en la Europa del largo siglo XVI (1450-1640) una economía-mundo no se transformó en un imperio-mundo redistributivo, sino que se desarrolló hasta convertirse en la economía-mundo capitalista, aunque para ello confluyeran una fortuita serie de coincidencias, casi un milagro (Tortosa, 1994).

Vemos, pues, en este esquema cómo sigue operando la lógica triple de la actividad económica, según Polanyi, y la

explicación del nacimiento del mundo moderno, según Braudel. Para nuestros intereses, sin embargo, lo relevante de este enfoque es que, en primer lugar, a través de su descripción de la expansión paulatina de esa economía-mundo capitalista a todo el globo y su conversión en un sistema mundial, pone en cuestión la autonomía lógica e histórica de las diversas sociedades que habrían evolucionado de forma paralela. En consecuencia, nada pues de sociedades ubicadas en distintas "etapas de desarrollo" político y social, a la Rostow, pero que habrían de pasar necesariamente desde la pobreza tradicional a la prosperidad del consumo masivo, siempre que se mantuvieran fieles a los principios de la libre empresa. En lugar de la "teoría de la modernización", todas las sociedades han sido, o han llegado a formar parte, de un sistema histórico integral, el de la economía-mundo capitalista, cuyos elementos están dispuestos en una estructura que se autorreproduce y en la que las zonas centro y periferia desempeñan papeles diferentes y, por tanto, están estructurados de forma diferente. Las distancias entre sociedades, como resume Tortosa, no se deben a diferencias en su "estadio de desarrollo", o en su "nivel de modernización" sino a sus diferentes posiciones dentro de la economía-mundo (Tortosa, 1994: 26).

En segundo lugar, otra característica del sistema-mundo capitalista es que su estructura gira en torno a una división social del trabajo que muestra una tensión centro-periferia basada en el intercambio desigual, conformado por procesos

de producción de cadenas de mercancías desigualmente distribuidas. Si un país es central tendrá mayoría de cadenas con alto beneficio, y si es periférico sus cadenas de mercancías serán de baja rentabilidad. Por países semiperiféricos hay que entender aquellos que tienen una mezcla más o menos equilibrada de cadenas de mercancías rentables y cadenas no rentables, situación que suele correlacionarse con un elevado intervencionismo estatal con el fin de proteger y / o mejorar la posición de las empresas situadas en ese estado (Wallerstein, 1991a).

De esta forma, el capitalismo como sistema no solo implica la apropiación de la plusvalía por parte de un propietario a partir de un trabajador, sino también la apropiación del excedente total de la economía-mundo por parte de las áreas centrales, a través del intercambio desigual, un proceso tan imbricado en la estructura del comercio mundial - tan "natural", diríamos -, que no se hará claramente visible hasta la década de los 70, (Enmanuel, 1972).

En cuanto al papel de los Estados, por motivos poco extraños se ha impuesto la idea de que el capitalismo sobre todo en su dorada fase decimonónica - los "beautiful time" de la burguesía -, implicaba la actividad de empresarios privados liberados de la interferencia de los aparatos estatales, y que el creciente peso del estado en la actividad económica, y en su regulación, ha supuesto una constante redistribución de capacidad económica en favor de

los desfavorecidos, un cierto impulso a la nivelación social. Wallerstein sigue en este punto fielmente a Braudel (Wallerstein, 1988: 36-55). Si no los inventa, los Estados fueron un instrumento utilizado por los capitalistas locales para eludir el mercado, incrementar sus beneficios y crear restricciones favorables a sus intereses. Desde luego, en el sistema interestatal de la economía-mundo, respaldando y reforzando las "ventajas comparativas", modificando fronteras, abriendo mercados, asegurando el abastecimiento de materias primas y energía barata, o disuadiendo mediante el poder militar a los países periféricos y a los competidores económicos. Pero también en interior de los Estados-nación centrales, a través de la legislación laboral, de la regulación de las relaciones sociales, y del reforzamiento de la capacidad impositiva, mucho menos redistributiva, en el sentido progresivo, de lo que se supone.

Naturalmente, puesto que los mitos se resisten al análisis, es difícil luchar contra la idea de que la Revolución Francesa representa el acceso de la burguesía al poder estatal y el desalojo de la aristocracia feudal, transformando así el "viejo régimen" en un Estado capitalista que limita la constante intervención en la vida económico de los antiguos Estados. En realidad, hoy como ayer, más cierto que los "vicios privados" se transforman en "virtudes públicas" es que los vicios públicos desembocan en virtudes privadas. Por ello, paradójicamente, el Estado es fuerte en los países centrales - aunque no tan fuerte que pueda

subordinar los intereses de los acumuladores, que constantemente vigilan su desarrollo y buscan ocuparlo -, y débil en los países periféricos, tan débil que carece de la capacidad de integración típica de los Estados-nación centrales, por lo que su ocupación violenta es la única forma de favorecer a unos grupos frente a otros, que serán radicalmente excluidos, incluso a través del exterminio físico. Si, como ya hemos visto, el mercado en sentido estricto limita los beneficios, por su misma transparencia, las acumulaciones significativas sólo pueden realizarse a través del Estado, que además definirá las clases, los grupos étnicos y nacionales, y los grupos familiares que, en su relación con el mismo, a su vez, le dan forma, le modifican en un sentido relativo.

El sistema-mundo moderno es, pues, una economía capitalista que tiene como superestructura un conjunto de Estados-nación, un sistema interestatal, que refleja la balanza del poder político y el grado de competencia y protección política, y cuya infraestructura es un sistema familiar que refleja las diversas y cambiantes formas de reproducción de los diferentes tipos de trabajo asalariado a escala mundial. El equilibrio de poder entre los distintos Estados asegura que ningún Estado pueda alcanzar la hegemonía absoluta y duradera en el sistema, con lo que éste se convertiría en un imperio-mundo, pero ello no significa que, en algún momento histórico, el sistema no acepte un centro claro. Tal es el caso de las Provincias Unidas a mediados del

siglo XVII, del Reino Unido a mediados del siglo XIX, y de los Estados Unidos a mitad del XX.

En tercer lugar, el sistema se legitima a través de una serie de mecanismos. Primero, la concentración de la capacidad militar en manos de las fuerzas dominantes de los centros mundiales. Segundo, la progresiva integración de la sociedad civil en el Estado, a través del paulatino desarrollo de la democracia - un proceso que se prolongará hasta la consecución de una democracia política ampliada en la segunda mitad del siglo XX (Therborn, 1979) -, y el desarrollo económico en los países centrales, hecho posible no sólo por los incrementos de productividad desde fines del siglo XIX, sino por la renovada exacción colonialista desde los años 80 del pasado siglo. Por así decirlo, la integración en el centro ha requerido de la desintegración de las sociedades y economías periféricas.

Democracia y desarrollo económico son, pues, las claves de la progresiva integración de las antiguas "clases peligrosas" de los países centrales en el sistema, integración que se verá reforzada a través de vínculos culturales e ideológicos. El primero de ellos es la consolidación de un cierto nacionalismo económico como ideología del desarrollo, cuyo agente normal será el Estado: bien como regulador del cambio, según el reformismo paulatino, racional y competente de los liberales; bien como instrumento para paliar las catástrofes que induce el mercado, en el caso de los conservadores; bien como palanca

esencial para la transformación social en el caso del socialismo, sobre todo en su triunfante versión lassalleana, pero también en la versión leninista, a partir de los años 20 de este siglo (Wallerstein, 1993). El "desarrollismo" concitará así los esfuerzos de los distintos Estados-nación centrales, suturando las divisiones internas, dotando a los pueblos de un hipotético pasado común y del señuelo de un destino, y predisponiendo a la competencia y a la guerra. La "ilusión desarrollista", por otra parte, prenderá también en sus redes a los Estados del Este y del Sur a lo largo del siglo XX, sin que el éxito de unos pocos haya conseguido modificar la jerarquía global de la riqueza (Arrighi, 1990, 1991). Por el contrario, después de muchas décadas de esfuerzos desarrollistas de todo tipo, conforme a variantes liberal-conservadoras o liberal-socialistas, las brechas abiertas entre los niveles de renta y de vida del Este y del Sur y los correspondientes al Norte y al Oeste son en la actualidad más grandes que nunca, como atestiguan los Informes sobre Desarrollo Humano del PNUD (1991, 1992, 1995).

El segundo vínculo es la etnificación de la fuerza de trabajo y el racismo imperialista, ya no una distinción moral y política entre los miembros de un grupo y los "otros" despreciados y/o temidos, sino una estructura institucional que da cuenta de la división del trabajo en la economía mundial, y que se traduce en estructuras productivas y costes salariales espacialmente diferenciados. El cemento ideológico de los muy efectivos racismo y sexismo es, por una parte, la

consolidación de una cultura universalista y meritocrática, como afirmación de las realidades que no cambian en un mundo que no cesa de cambiar y, por otra, la creación de un concepto de "culturas" o de "subculturas", vinculadas a los grupos étnicos, y transmitida a través de los grupos familiares, que justifican las inequidades del sistema (Wallerstein, 1991: 49-63). Como señala el mismo autor:

"Durante mucho tiempo se ha pensado que la supuesta curva ascendente de la ideología universalista se correspondía teóricamente con la curva descendente del grado de desigualdad determinado por la raza o el sexo, tanto en la teoría como en la práctica. Desde el punto de vista empírico, éste no ha sido el caso. Se podría incluso observar lo contrario y constatar que, en el mundo moderno, los gráficos relativos a las desigualdades sociales y sexuales han registrado una progresión o que, al menos, no se han reducido realmente ni en los hechos ni probablemente en la ideología" (Wallerstein, 1991: 54).

Finalmente, la legitimación del sistema se logra también mediante la creación de nivel intermedio, los Estados-nación semiperiféricos, "que engrasen y suavicen el sistema y cuya función es, por eso, más política que económica" (Tortosa, 1994: 29), dada la constante polarización de clases y regiones, y la creciente contradicción entre la riqueza que se acumula en unas áreas y el empobrecimiento de la mayoría. El papel de las semiperiferias en la economía-mundo capitalista, por relativamente marginal que sea, es así

equivalente al de la "movilidad social" en las sociedades capitalistas avanzadas, y de ahí la constante renovación de los ejemplos de "milagros económicos", una vez y otra seguida de fracasos absolutos o relativos, con la sola excepción de Japón y, tal vez, de Italia (Arrighi, 1991). Los milagros económicos semiperiféricos - España en los 60, Brasil o México en los 70, los Nuevos Países Industrializados en los 80, China en los 90 - representan, por tanto, fluctuaciones menores en una tierra de nadie, en una zona fluida y de amortiguación, sobre el fondo de una severa movilidad en los extremos.

En cuarto lugar, la característica fundamental de la economía-mundo capitalista es la de producir para la venta en un mercado en el que el objetivo es conseguir el máximo de beneficio. En sus orígenes, dicha economía-mundo estaba localizada en una parte del globo. Posteriormente, para mantener la acumulación incesante tuvo la necesidad estructural, y la capacidad política, de expandirse, incorporando de forma continua e irregular más y más zonas sucesivas, hasta hacerse coextensiva con el planeta. La expansión geográfica europea y las varias Revoluciones Industriales dan cuenta de la necesidad del sistema de incrementar constantemente la producción rentable y de innovar los medios productivos para incrementar los beneficios. Independientemente de la voluntad de los productores, los mecanismos institucionales de la economía-mundo están diseñados para premiar y castigar - con la

continuidad de la acumulación o con la desaparición de la unidad productiva - el cumplimiento o incumplimiento de estos principios (Wallerstein, 1988).

La fuerza de la argumentación del enfoque de los sistemas-mundo sin embargo, radica en su solitaria afirmación, no compartida prácticamente hoy por ninguna otra teoría sobre el desarrollo social y económico (Menzel, 1993), de que el capitalismo como sistema ha fracasado totalmente en la tarea de propiciar el progreso económico para la mayoría, y la emancipación con respecto a la pobreza y las necesidades materiales, que incluso uno de los Marx posibles consideró como una consecuencia positiva del capitalismo. Por el contrario, con el otro Marx, el enfoque de los sistemas-mundo sostendrá que el nivel de vida de la gran mayoría de la población mundial - entre el 80 y el 85% en la actualidad - ha experimentado una regresión en su nivel de vida, difícilmente reparable en la medida en que la violenta destrucción, sobre todo en la periferia, de los diversos sistemas sociales y económicos de subsistencia, con el propósito de integrarlos subordinadamente en la economía global, dificulta la inversión de esa tendencia.

Más polémica aún es la afirmación de Wallerstein sobre la crisis del liberalismo como ideología dominante, - una vez desaparecido el escudo soviético, más un "alibi" que una efectiva alternativa -, y el próximo fin del capitalismo como sistema - tal vez no más allá del 2050 - como consecuencia de una triple crisis. Primero como consecuencia de una crisis

estructural, de la Fase B de un ciclo Kondratiev. Segundo, dicha crisis estructural se dobla en una "crisis de hegemonía", ya que estamos asistiendo al declive de Estados Unidos como Estado-nación claramente dominante en la economía-mundo capitalista. Tercero, a ambas crisis se añade una crisis de larga duración, una crisis logística, que bien pudiera representar un período de transición, de inevitable deterioro y eventual desaparición del capitalismo como sistema (Wallerstein, 1988, 1993).

Desarrollemos un poco más esta tesis, de nuevo mantenida en solitario frente a otros prominentes teóricos del enfoque de los sistemas-mundo, como Frank o Braudel, su inspirador seminal (Tortosa, 1994). La posición de Wallerstein, desde mi punto de vista, resulta particularmente convincente por un triple motivo que afecta también a nuestro foco de interés: la informalidad. El primero es que su horizonte es el sistema mundial como unidad de análisis, y no uno u otro Estado-nación, o un área de la economía-mundo. Ahora bien, dicho punto de partida es importante porque, a diferencia de otros procesos históricos de descentralización productiva, los actuales procesos de informalización se verifican a escala mundial, e implican un uso conscientemente jerarquizado de la fuerza de trabajo global y un debilitamiento de su posición en el conjunto del planeta. Esta es, sin duda, como veremos, la principal novedad de los procesos en curso, novedad que constituye a un tiempo, una oportunidad - la ampliación de la variable geometría de la explotación y de la exclusión -, y

un riesgo para el sistema - la contracción a largo plazo del ejército de reserva laboral y/o los límites a la penetración capitalista en determinados contextos sociales -.

El segundo motivo es que, pese a algunas imputaciones en ese sentido, la posición de Wallerstein no es economicista. Es decir, tiene en cuenta los contextos de sociabilidad y los cambios en los grupos domésticos como consecuencia de las diversas y cambiantes formas de reproducción de los diferentes tipos de trabajo a escala mundial. En esta dirección, discutirá la demasiado estrecha conceptualización de la "proletarización" en las ciencias sociales contemporáneas.

En tercer lugar, su enfoque es compatible con las teorías de la segmentación del mercado de trabajo, a las que me referiré más tarde, e incorpora y matiza otras aportaciones sobre el desarrollo y la crisis de las sociedades fordistas, y los aspectos positivos y negativos del individualismo (O'Connor, 1987). Examinemos brevemente estos temas.

Por "crisis estructural" entendemos una Fase B de un ciclo Kondratiev. Dichos ciclos tienen una duración aproximada de 50-60 años, de los que la primera mitad (la Fase A) presenta una tonalidad básicamente expansiva, manifiesta en el crecimiento de la producción y el comercio, y la segunda mitad (la Fase B) una tonalidad básicamente depresiva, en la que se ralentiza o decrecen los índices de producción y de comercio (Mandel, 1979, 1986). Los datos

cuantitativos sobre el ciclo económico y las ondas de innovación tecnológica, sobre los cambios en el sistema interempresarial, deben complementarse, sin embargo, con explicaciones históricas cualitativas sobre el papel de otros dos sistemas interrelacionados con el anterior: el sistema interestatal, que refleja los ciclos de hegemonía y rivalidad entre los Estados-nación y el equilibrio del poder político; y el sistema familiar, los grupos domésticos y sus estrategias, como base para la formación y reproducción de la fuerza de trabajo en la economía-mundo capitalista.

Los ciclos Kondratiev son, por tanto, en principio, un reflejo de la constante innovación a la que se ve sometido el capitalismo, al contrario que en otros sistemas sociales anteriores, y del desajuste temporal que la agudización de los procesos competitivos y la acumulación desigual genera en el sistema. Las Fases A se caracterizan así por la prevalencia de soluciones consuetudinarias, y por un alto grado de estabilidad del sistema en el conjunto, mientras que las fases B se caracterizan por una exacerbación de la competencia y por la eliminación de los más débiles. Una nueva vuelta de tuerca en la acumulación desigual, habitualmente acompañada de una aceleración de la innovación tecnológica autoalimentada. La transición de la Fase A a la Fase B se explica por el hecho de que las soluciones estables y consuetudinarias solo constituyen treguas temporales en la lucha competitiva, que no eliminan, sin embargo, las tendencias a una acumulación desigual de los

excedentes en el sistema interempresarial. Las transiciones de las Fases B a las Fases A se explican por el hecho de que la competencia sin tregua genera, más tarde o más temprano, tendencias compensadoras que con el tiempo cristalizan en un nuevo conjunto de soluciones, en un nuevo modelo estable de acumulación, caracterizado por unas nuevas industrias punta, nuevas tecnologías que están en la base de éstas últimas y, en fin, nuevos modos de regulación y de gestión de la fuerza de trabajo (Amin, 1975; Aglietta, 1979; Arrighi, 1987).

Los datos económicos permiten distinguir cuatro ciclos Kondratiev en la historia moderna. La Fase B del cuarto ciclo podría haber comenzado en 1968, inicio de una verdadera revolución mundial, según Wallerstein (1993), o en 1973, desde una óptica más ortodoxa. En cualquier caso, el capitalismo como sistema encontraría crecientes dificultades, desde esas fechas, para integrar el conflicto y para suturar los impactos de su propio desarrollo, tanto en los países centrales como en los periféricos. En los primeros, los costes de cooptación de amplios grupos sociales, petrificados en el Estado del Bienestar y en la promesa de un crecimiento indefinido, se vuelven insoportables, anulando los beneficios de una legitimación demasiado onerosa. En los segundos, desde los años 80, la promesa desarrollista emprendida tras la Segunda Guerra Mundial conoce una profunda quiebra, y el énfasis del Ministerio Mundial de Economía - es decir, el Banco Mundial, el F.M.I., el GATT -, se desplazará desde los esfuerzos en

favor del crecimiento al ajuste económico, la devolución de la Deuda, y la articulación subordinada de las economías periféricas a los intereses de la gran empresa multinacional, con impactos devastadores sobre el nivel de vida de sus poblaciones (VV. AA., Foro Alternativo las Otras Voces del Planeta, 1994a, 1994b). La desaparición de la coartada soviética, desde 1989, y la rápida tercermundización de los países del Este no hará, en este contexto, sino dificultar la sobredeterminación política de los conflictos económicos Norte-Sur bajo el señuelo de la confrontación ideológica, añadiendo inestabilidad a un desorden creciente (Fernández Durán, 1994b).

La promesa implícita del capitalismo era la paulatina integración en el sistema, a través de un cambio racional y competente, de amplios grupos sociales. Primero, las viejas "clases peligrosas" y el movimiento obrero de los países centrales, que alentó en su interior, hasta los años 40 de este siglo, fuertes corrientes radicales y antisistémicas. Posteriormente, los procesos de descolonización y el desarrollo nacional en el Tercer Mundo debían procurar colmar la creciente brecha entre el Norte y el Sur o, en todo caso, propiciar la mejora del nivel de vida de las poblaciones del Sur.

Esta promesa es manifiestamente insostenible, y su quiebra práctica e ideológica - ésta última retrasada respecto a la primera - abrirá indefectiblemente un período de transición, de inevitable deterioro y de eventual

desaparición de la economía-mundo capitalista. No debe deducirse, de todos modos, de este aserto ningún tipo de "happy end" histórico. La quiebra del sistema, tal como lo conocemos, puede dar paso a un mundo más descentralizado e igualitario, que forzosamente requeriría de la limitación del consumo y el cese de un desarrollo despilfarrador e insostenible, sin que ello signifique una socialización de la pobreza. El hecho de que el sistema fluctúe lejos del equilibrio, que entremos en un período real de "bifurcación", implica también que, en el eterno debate entre "determinismo" y "libre albedrío", la balanza puede inclinarse hacia el polo menos determinista de la ecuación, abriendo oportunidades a la acción humana en favor de un orden más equitativo.

Pero también son posibles otras alternativas, en un tiempo, eso sí, de masivos desórdenes, y en el que los conflictos distarán de estar estructurados (Wallerstein, 1993; Tortosa, 1993, 1994). Es posible, así, que en los próximos años asistamos a un nuevo período de expansión de la producción basada en nuevos sectores monopolizados - las tecnologías "hi-tech", los servicios avanzados, las tecnologías financieras, las industrias del ocio y de la manipulación de la conciencia -. Sin embargo, dicha expansión se verá limitada por: A) la crisis de la hegemonía de EE.UU.; B) la agudización de la competencia entre los tres grandes centros económicos mundiales - Japón y el Pacífico Asiático, EE.UU. y el NAFTA, Alemania y la Unión Europea - en los viejos sectores punta del anterior modelo de acumulación, y

en las empresas orientadas a los respectivos mercados interiores; C) en la contracción del ejército laboral de reserva a escala mundial, que impedirá un crecimiento económico fuerte y sostenido. La constitución de alianzas en la Tríada, y la efectiva colaboración del capitalismo transnacional en los nuevos sectores punta no impedirá, sin embargo, el crecimiento de la exclusión social de los países centrales, ni la creciente irrelevancia para la economía mundial de amplios sectores del viejo Tercer Mundo (Castells, 1991, 1994; Chossudovsky, 1993).

Las soluciones posibles a estas crisis de integración y legitimación sistémica empiezan ya a insinuarse en las recientes confrontaciones políticas, en los países centrales, y en la desintegración de los países periféricos. En los primeros, a través de la irrupción de un "fascismo democrático" apoyado en el retorno de una meritocracia empresarial mítica y resistente al análisis de sus estrategias conclusivas. En los segundos, a través de una reedición ajada de la "filosofía del renacuajo", que fue descrita por Tawney como aquella concepción de la sociedad que afirma que "la consolación a los males sociales está en la afirmación de que los individuos excepcionales pueden lograr escapar a ellos". Los renacuajos de este fin de siglo son los N.P.Is., jaleados por una ciencia económica que presta más atención a resultados económicos espectaculares, pero frecuentemente dependientes de la deslocalización productiva - una cosa es el desarrollo "en" los N.P.Is, y

otra cosa es el desarrollo "de" los N.P.Is -, que a la muy efectiva, y de más antigua duración, "oligarquización de la riqueza" por el núcleo de los países centrales.

Esa oligarquización de la riqueza, según Arrighi, se mantiene mediante procesos de explotación y procesos de expulsión interrelacionados. Los primeros se refieren al hecho de que la pobreza absoluta o relativa de los Estados situados en los peldaños más bajos de la escala de la riqueza mundial induce continuamente a los gobernantes y a los sujetos de estos Estados a participar en la división mundial del trabajo por unas retribuciones marginales que dejan el grueso de los beneficios en manos de los gobernantes y de los sujetos de los Estados situados en los peldaños superiores. Los procesos de exclusión se refieren al hecho de que la oligarquización de la riqueza en los Estados del núcleo central proporcionan a sus gobernantes y sujetos los instrumentos necesarios para excluir a los gobernantes y sujetos de los Estados periféricos del uso y disfrute de recursos escasos, absoluta o relativamente, sujetos a congestión y/o aglomeración debido al uso extensivo.

Arrighi, que toma de Roy Harrod la distinción entre "riqueza oligárquica" - aquella que no guarda relación con la intensidad y eficacia de los esfuerzos de sus receptores, y que no está al alcance de todos, independientemente de lo intensos y eficaces que sean sus esfuerzos -, y "riqueza democrática" - el tipo de dominio sobre los recursos que, en principio, pueden alcanzar todos en relación directa con la

intensidad y eficacia de sus esfuerzos -, así como la referencia a los procesos de "explotación" y de "exclusión" que en sociología remiten inevitablemente a Parkin (1984), concluirá:

"Los dos procesos son distintos pero complementarios. Los procesos de explotación proporcionan a los Estados ricos y a sus agentes los medios para iniciar y mantener procesos de exclusión. Y los procesos de exclusión generan la pobreza necesaria para inducir a los gobernantes y sujetos de los Estados comparativamente pobres a buscar continuamente el reingreso en la división mundial del trabajo en condiciones favorables para los Estados ricos" (Arrighi, 1991: 149).

La lucha de los estados periféricos por incorporarse al núcleo de la riqueza oligárquica es, así, contraproducente para la mayoría de ellos, y evoca el problema de las "contrafinalidades" a las que aluden los teóricos de la elección racional (Elster, 1990). Si todos intentan mejorar su visión de la jugada en un estadio poniéndose de pie, todos verán igual el acontecimiento, pero ... más incómodos. Todos, menos los que disfrutaban del palco preferencial, al que se ha accedido previamente mediante la fijación de un precio, o por un sistema de racionamiento que conduce a la formación de rentas o cuasi-rentas. Del mismo modo, si cada Estado-nación intenta explotar sus "ventajas comparativas", frente a adversarios hipotéticos que tratan de satisfacer apetencias similares, la suma de esos actos no mejorará la posición de

los individuos tomados en su conjunto, como quedó demostrado en el célebre "dilema del prisionero" (Olson, 1965). Lo que cada uno puede conseguir no pueden lograrlo todos.

Mientras los procesos de explotación y de exclusión que reproducen la acumulación de la riqueza en un polo y la privación absoluta o relativa en el otro, no sean modificados, los conflictos en las regiones de renta baja y media serán endémicos y plantearán a los países centrales problemas cada vez más difíciles de regular. Los ciudadanos del Norte deberán, entonces, calcular si el coste de la protección de la riqueza de la minoría - por más que muchos de ellos se benefician relativamente de esa riqueza, de modo que el precio por mantener su cuota de privilegio sea aceptar la polarización de los beneficios en los "happy few" (Galbraith, 1992) - supera los beneficios relativos que disfrutaban. En cuanto a los países del Sur y del Este, la alternativa a la "filosofía del renacuajo", que logra convertirse en rana despojándose de su propia "ranidad" (sic), es, como recuerda Wallerstein, intentar transformar el sistema en su conjunto en vez de intentar medrar en él (Wallerstein, 1988).

Esta posibilidad cobra fuerza por el hecho, como hemos señalado, de que el sistema se enfrenta no sólo a una "crisis estructural" y a una "crisis de hegemonía", sino a una "crisis logística", una crisis de larga duración, que dificultará enormemente la recomposición de la acumulación y de tasas de beneficio suficiente. Desde el punto de vista de

nuestro objeto, sin embargo, ¿qué papel cumplen las actividades informales en este contexto, considerando el esquema interpretativo global del enfoque de los sistemas-mundo sobre el desarrollo?.

2.7. EL ENFOQUE DE LOS SISTEMAS MUNDO Y LAS ACTIVIDADES INFORMALES. LOS GRUPOS DOMESTICOS Y LA FORMACION DE LA FUERZA DE TRABAJO EN LA ECONOMIA-MUNDO CAPITALISTA.

Como ya he señalado anteriormente, existe una generalizada sensación de crisis e inadecuación empírica que afecta a los paradigmas dominantes sobre el desarrollo, tanto neoclásicos como keynesianos y marxistas. Sin embargo, todavía a finales de los 70, cada una de las escuelas mencionadas estaba convencida de que el paradigma por ella representado ofrecía una explicación plausible de los problemas del subdesarrollo, y de que estaba en condiciones de enunciar la estrategia adecuada para resolver el problema. Recapitulemos brevemente las teorías alternativas (Bustelo, 1991; Tortosa, 1992; Menzel, 1993).

En el ámbito de las teorías no marxistas, las corrientes dominantes eran la economía del desarrollo y la teoría de la modernización, formuladas a finales de los 40 y plenamente operantes hasta finales de los 70. Dichas teorías atribuyen fundamentalmente el "atraso" de las antiguas colonias a "factores sociales internos". Sus estructuras sociales y mentales, consideradas como tradicionales en relación con las de las sociedades industriales avanzadas, eran conceptualizadas como los verdaderos obstáculos que se oponían a la modernización económica, social, política y cultural, bien se hiciera hincapié en factores estrictamente económicos - la innovación, la inversión de renta adicional - , políticos - el compromiso de las élites con objetivos de

desarrollo, el papel y el tipo de Estado, la función de las clases medias -, o incluso, psicosociológicos - el factor humano y la estructura dominante de la personalidad en las sociedades dependientes -.

En todas estas teorías se hacía notar la influencia de Weber que, a través de Parsons, había sido asimilada por el funcionalismo americano. Así, las conocidas "pattern variables" de éste fueron trasladadas, sin muchos rodeos, por autores como Hoselitz, Levy, Hagen o McLelland a los análisis teóricos sobre la modernización (López Pintor, 1986: 82-87; Oltra, 1987). Esta debía provenir de un conjunto de reformas que propiciaran un cambio institucional estimulado desde el exterior con el fin de liberar las fuerzas para impulsar el despegue modernizador. La modernización era, según ya hemos visto, un proceso histórico mundial, lineal y forzoso, al que estaban sujetas todas las sociedades, aunque en momentos distintos a lo largo del tiempo. Igualmente, se suponía que el cambio económico y tecnológico sería sincrónico con el cambio social y político, y se equiparaba el desarrollo con los incrementos de la productividad y el crecimiento económico a partir de la industrialización, que llevarían aparejados la urbanización, la alfabetización, la movilidad social y, finalmente, la participación política y la democratización. Por supuesto, los sistemas políticos, de todos modos, debían transformarse a través de reformas graduales, aceptándose como necesarios, en las fases iniciales, un tipo de regímenes llamados "autoritarios" que,

en la ya clásica distinción de Linz, se diferenciaban de los "totalitarios" por las posibilidades de evolución que comportaban. El autoritarismo era, así, simplemente un hito que permitía sentar las bases de un desarrollo sostenido, que inevitablemente habría de desembocar en la apertura política.

En el ámbito específico de la economía, sin embargo, la polémica se centraba en el papel del Estado en dichos procesos. Mientras que los neoclásicos confiaban casi exclusivamente en las fuerzas del mercado, por lo que recomendaban una política de apertura, basada en el sector exterior, en los costes comparativos, y en la división internacional del trabajo, los keynesianos hacían más hincapié en la intervención estatal, preconizando la estrategia de crecimiento centrada en el mercado interior, que debía protegerse del exterior mediante medidas arancelarias, aún sin poner en cuestión la orientación básica hacia el mercado mundial. En la época del keynesianismo, dicha estrategia era, por cierto, la dominante en las instituciones nacionales o regionales dedicadas a las políticas de desarrollo.

En el otro extremo, por el contrario, como es sabido, las teorías de inspiración radical o marxistas partían de un diagnóstico totalmente inverso (Tortosa, 1992: 56-64). El subdesarrollo, y las posibilidades de desarrollo, no dependían de factores internos a dichas sociedades, sino de factores externos a ellas y, muy fundamentalmente, de la vinculación económica exterior, que a través del colonialismo

y de su violenta inserción en la división del trabajo, había deformado las sociedades periféricas y contribuido a mantener impactos disolventes no sólo en la economía, sino también en la cultura y en los subsistemas político y militar. En consecuencia, no se utilizaban conceptos endógenos para caracterizar dichas sociedades - como "atrasadas", "tradicionales", o "no desarrolladas" -, sino conceptos como "subdesarrolladas" o "dependientes", que llamaban la atención sobre la causación exógena de las mismas. Se destacaba, en fin, que los problemas del Tercer Mundo no debían atribuirse a un grado insuficiente de modernidad, sino a un prolongado proceso de articulación dependiente, sostenida incluso después de la independencia política formal por su inserción en las estructuras de la economía mundial.

Ahora bien, si se situaba la raíz del subdesarrollo en la conexión exterior, la conclusión estratégica y política necesaria apuntaba a una modificación radical de esta conexión, o a una desvinculación total del mercado mundial (Amin, 1988). En las variantes del enfoque de los sistemas-mundo, sin embargo, se negaba la posibilidad de esa desconexión, tampoco real en el caso de los países llamados socialistas, así como la posibilidad de un "desarrollo nacional" en el contexto del sistema-mundo capitalista, preconizando la transformación total del sistema como la única base sólida para la reestructuración de las sociedades subdesarrolladas.

No es, sin embargo, nuestra intención aquí esbozar el mapa de las coincidencias y divergencias entre las distintas teorías, o el peso relativo de los factores internos y externo, cuestión sobre la que ya en los años 80 se podrá verificar una cierta convergencia. Así, en las teorías clásicas, aún sin aceptar las tesis de la explotación internacional, se empezará a valorar parcialmente la tesis de la "deformación estructural". En las teorías de la dependencia, por otra parte, se empezará a admitir el peso de los factores internos, y fundamentalmente la responsabilidad de las élites locales, tranquilamente exoneradas por las teorías del imperialismo y de la dependencia (Cardoso y Faletto, 1979). Esas coincidencias parciales, sin embargo, no ocultarán la quiebra asumida de las teorías económicas y sociológicas sobre el desarrollo, tanto de "derechas" como de "izquierdas", frecuentemente presas del mismo paradigma metodológico, aunque invirtiendo en espejo los efectos de una misma relación. Donde, para unos, la conexión entre países desarrollados y subdesarrollados supone difusión, crecimiento y desarrollo - en la teoría de la modernización -, para otros implicaba dependencia, estancamiento y subdesarrollo - teoría de la dependencia - (Bustelo, 1991: 41). Veamos, sin embargo, algunos de estos elementos comunes desde el punto de vista del enfoque de los sistemas-mundo.

EL CAPITALISMO Y LA METAFISICA DEL MUNDO MODERNO: BURGUESES, PROLETARIOS, CLASES MEDIAS.

En principio, tanto las teorías "burguesas" como las "marxistas" parten de la consideración de que "el capitalismo es un sistema basado en la competición entre productores libres que utilizan trabajo libre y mercancías libres" (Wallerstein, 1990: 409), significando en este contexto "libre" su disponibilidad para la venta y compra en un mercado. Ya hemos hecho mención a la continuidad entre Polanyi y Wallerstein en orden a considerar el mercado una institución histórica - es decir, no "natural" -, y a diferenciar las ideologías sobre el mercado y el funcionamiento real del mercado, drenado por arriba y por abajo, explosivamente no predecible e incapaz de asegurar ganancias elevadas.

El ejemplo típico que propone Wallerstein es el vado de un río, y las posibilidades lógicas y políticas en orden a resolver el problema que plantea su paso por unos pocos puntos. Suponiendo que en un río sólo exista un área lo bastante estrecha como para permitir la construcción de un puente, se plantean varias alternativas. El Estado puede proclamar que toda la tierra es potencialmente privada, y que la persona que posee las parcelas situadas a cada lado del lugar donde el río se estrecha puede construir un puente privado y cobrar un peaje privado por vadear el río. Segundo,

el Estado podría decidir que, siendo las orillas públicas, él mismo construiría un puente con fondos públicos, bien sin cobro de peaje, o bien cobrando peaje solo hasta la amortización de los costes de su construcción, por lo que no extraería ningún tipo de ganancia. Tercero, al ser públicas las orillas, pueden ser utilizadas en libre competencia por pequeños propietarios para transportar mercancías de un lado a otro.

Ahora bien, en este último caso es evidente que la competencia - como en el caso de las "pequeñas y mediocres empresas" de Braudel - reduciría los precios, y solo generaría un reducido índice de beneficios, un margen de ganancia "transparente y razonable" a los propietarios de los barcos. Distinto es el destino del primer caso, mucho más cercano a una renta o cuasi-renta, a un beneficio de monopolio. Como concluye Wallerstein:

"Está bastante claro, de hecho es evidente, que cuanto más cerca esté una empresa de monopolizar un tipo concreto espaciotemporal de transacción económica, más elevada será su tasa de beneficio. Cuanto más auténticamente competitiva sea la situación de mercado, menor será la tasa de beneficio. Esta relación entre la verdadera competitividad y las bajas tasas de beneficio es una de las justificaciones ideológicas del sistema de libre empresa. Es una pena que el capitalismo nunca haya conocido una libertad de empresa generalizada precisamente porque los capitalistas buscan los beneficios, los máximos beneficios, con el fin de acumular

capital, tanto capital como les sea posible. Por lo tanto, no solo están motivados, sino obligados estructuralmente a buscar posiciones de monopolio, algo que les empuja a buscar el máximo de beneficios utilizando el principal mecanismo que puede hacerlo de forma duradera: el Estado" (Wallerstein, 1991: 230-231)

El problema reside en la idea del funcionamiento del capitalismo que se deduce de las teorías económicas convencionales, pero también del marxismo. El capitalismo, ciertamente requiere libertad de circulación de los factores de producción - mano de obra, capital y mercancías -, por lo que tendemos a suponer que los capitalistas requieren o, al menos desean, una libertad de circulación total. Pero, de hecho, lo que requieren y desean es una libertad de circulación parcial, desde luego de la mano de obra, pero también del comercio, del que se estima que una alta proporción es simplemente "gestionado". Se supone también que el capitalismo funciona a través de mecanismos de mercado transparentes y competitivos, pero en realidad persigue una combinación adecuada de competencia y monopolio, en la que los monopolios entonan cánticos a la "libertad de comercio", y los sometidos a competencia desean obtener "rentas" garantizadas políticamente y acceder a situaciones de monopolio. De hecho, a menor inversión productiva y a mayor peso de la economía financiera y rentista, mayor es el turbulento griterío en favor de la libertad de mercado.

Se cree también que el capitalismo es un sistema construido sobre la seguridad jurídica en el "derecho de propiedad", por lo que el capitalismo protege la constante ampliación de la propiedad privada a más y más aspectos de la interacción social, cuando en realidad el capitalismo ha supuesto un constante declive, y no una ampliación, del derecho a la propiedad, manifiesto en la reducción de las propiedades comunales, pero también en el declive del pequeño productor campesino y de los artesanos, y en una concentración de la propiedad y el poder inauditos en sistemas sociales anteriores, en los que la tecnología o la energía estaban mucho menos monopolizados.

También es creencia común que el capitalismo es un sistema que defiende el derecho a adoptar decisiones económicas sobre una base puramente económica - la "función de producción" o la "función de utilidad" -, sin injerencias políticas "irracionales", y que supone la ascensión de la elección racional a otras esferas de interacción social, tales como la formación, el matrimonio, el divorcio, la inmigración o la misma política. Sin embargo, cualquier periodo histórico atestigua los intentos, por parte de los productores, de utilización del poder político en beneficio propio y el reconocimiento de la primacía de lo político, así como los lamentos por el excesivo individualismo anómico, la pérdida de las funciones religadoras de la religión, o la introducción del cálculo económico en las decisiones sobre nupcialidad y natalidad. Si son los mismos individuos que

compran y venden, que actúan fríamente en el mercado, los que aman e intervienen en política, no se entiende por qué habrían de comportarse de modo distinto cuando se ocupan del dinero público, o qué diferencia existe entre los modos de actuar en la cama o en la Bolsa. En el límite, puesto que son los mismos individuos los que aman y los que hacen negocios, podrían entenderse los negocios como una forma de amor. Es obvio, sin embargo, que el capitalismo requiere una fuerte orientación antiindividualista en las mentalidades, y que parece tener mayor éxito allí donde esa orientación esté inserta en matrices sociales, culturales y políticas poderosas, muy vivas y frecuentemente tradicionales, si no adversas, como es el caso de Japón, los N.P.Is, o la Tercera Italia. No es menos obvio que frente a las teorías que postulan que el crecimiento económico sostenido conduce forzosamente a la democratización, o que el éxito económico es función de la escasa involucración del Estado en la actividad económica, resulta que en los países que ostentan mayores tasas de crecimiento económico predominan sistemas autoritarios o escasamente democráticos, en los que la "sociedad civil", en el sentido occidental, tiene poco peso, y en los que el papel de una burocracia estatal omnipresente ha sido la variable decisiva para el éxito económico (Jhonson, 1982; Castells, 1991; Bustelo, 1990).

Volviendo a la "libertad de mercado" y a la competencia, sin embargo, y abandonando ese "mundo al revés" propuesto por Wallerstein (1991 : 211-238), la teoría económica

convencional ha supuesto que "las limitaciones a grandes libertades, donde quiera que se den, son residuos de un proceso evolutivo incompleto y suponen, en la medida en que existen, que una zona o una empresa es " menos capitalista de lo que sería si no existieran tales limitaciones" (Wallerstein, 1990: 410). Esta es, añade, en lo esencial, la concepción de A. Smith, que pensaba que el sistema capitalista era el único sistema en consonancia con la "naturaleza humana" y que los sistemas alternativos suponían la imposición de limitaciones no naturales ni deseables a la existencia social. Esta es también la concepción de Marx que, sin considerar el capitalismo natural o deseable, creía que era un "estadio progresivo en el desarrollo progresivo de la Humanidad" (Cohen, 1986).

En las teorías sobre desarrollo, por ejemplo, una crítica habitual a las posiciones de Wallerstein, desde el marxismo, ha sido que la producción para el mercado no era condición suficiente para definir una sociedad como capitalista, sino que, por el contrario, la presencia de un modo de producción capitalista exigía, ante todo, la existencia de una fuerza de trabajo libre (Meillassoux, 1977; Rey, 1976). Así, las teorías convencionales, tanto liberales como marxistas, en el último siglo y medio, han tendido a comprender las situaciones históricas que se desviaban de la "norma" de productores, trabajo o mercancías libres, como desviaciones que requieren explicación, sobre la base de una imagen idealizada de la "norma".

En lo tocante a las situaciones laborales, dicha norma alude a dos figuras sociales. Por una parte, el "burgués", identificado como "el típico industrial de la Franglaterra del siglo XIX" (1991 : 202). Por otra, la persona que trabaja en la fábrica de ese industrial, es decir, el "proletario urbano", que carece de tierras y herramientas (Ibíd.). El propietario privado de las fábricas adquiere, así, la fuerza de trabajo de los trabajadores - aunque no el trabajo efectivo, que seguirá siendo objeto de lucha por su control - , en general varones adultos, que no tendrían otra alternativa que obtener salarios para sobrevivir, él mismo y el conjunto del grupo familiar.

Por supuesto, no todas las figuras productivas se ajustan a esta norma, ni todas las relaciones laborales adoptan este modelo, pero esta descripción ha funcionado como una especie de vara de medir el "grado de capitalismo". Conforme se amolde más estrechamente a dichas pautas, la estructura económica y social de un Estado o de una región ha podido considerarse más capitalista - es decir, más libre y más desarrollada y compleja -, y a la inversa, aunque, según la panglossiana teoría de la modernización, finalmente la estructura económica y el tipo de Estado tenderán a coincidir.

Veamos, por ejemplo, al "burgués". La tradición sombartiana y schumpeteriana, pero también la marxista, ha insinuado que el burgués-empresario es un factor innovador y de progreso, frente al aristócrata rentista y ocioso. En

realidad, sólo un ilustre reaccionario, como Pareto, distinguió entre los "zorros" innovadores pero especuladores - es decir, los "nuevos ricos" -, y los "leones" rentistas que equilibran el sistema, demasiado sacudido por los zorros. Es curioso, sin embargo, que en su teoría las "rentas" tomaran el relevo de la "especulación", y no solo de la inversión productiva.

¿Existe, sin embargo, esa burguesía weberiana, abocada a la competencia sin tregua con otros productores libres?. En realidad existen muchas más "traiciones" de la burguesía a su histórico papel "progresista" que cumplimientos del mismo, desde la "aristocratización", siguiendo el modelo de los Buddenbrook, hasta los múltiples fracasos industrializadores nacionales bajo dominio de una burguesía autóctona, pasando por el fiasco de las "burguesías administrativas" socializantes del Tercer Mundo (Wallerstein, 1991 : 215 y ss.). Más aún, no se conoce el caso de burgueses que vivan exclusivamente de los beneficios vinculados a la producción, sino que su especialización es la ausencia de especialización, como señala Braudel, y sus empresas obtienen ingresos de diferentes inversiones (rentas, especulación, beneficios comerciales, manipulación financiera, etc.), de modo que la misma burguesía suele comportarse de forma poco burguesa, poco acorde con la psicología y la ideología que se le suponen.

El otro polo necesario de la burguesía es, sin embargo, el "proletariado". También en este caso predomina, como hemos

visto, una imagen del "proletario" - obrero libre que trabaja por un salario en empresas de productores libres -, poco habitual en el mundo moderno considerado en su globalidad, y menos usual de lo que se afirma incluso en las muy desarrolladas "sociedades informacionales". No se trata, simplemente, de que los obreros reales no respondan a la tipología ideal de la clase obrera elaborada por Lockwood (1966) ni de que en el interior de los trabajadores de cuello azul puedan distinguirse distintas "visiones del mundo", con pautas de deferencia y subordinación diferenciadas, que determinan el perfil de sus carreras laborales (Sabel, 1985: 117-183).

Sin duda, estas cuestiones son importantes - sobre todo, la bellísima descripción de Sabel -. Pero no se refiere sino tangencialmente al núcleo de nuestro interés, que es la definición estructural del "proletariado", y las tendencias seculares a la proletarización. ¿Qué es un proletario?. Si se define a la burguesía como el conjunto de individuos que reciben una plusvalía que no crean, y que utilizan una parte de ella para la continuidad de la acumulación, el proletariado estará formado por aquellos que entregan a otros una parte del valor que han creado. Por supuesto, esta respuesta es demasiado "marxisant", y no responde a los múltiples desafíos y refutaciones que ha afrontado, desde la relativización weberiana a los problemas de la traducción de la "posición en la estructura" en "conciencia" y, finalmente, en "acción", pasando por los debates sobre la "cuestión

nacional", la "función de los estratos intermedios" - el campesinado, la nueva pequeña burguesía -, o la inutilidad de conceptos como centro y periferia, o intercambio desigual (Portes y Walton, 1981: 1-21).

Diferiremos, sin embargo, su discusión para más tarde, ya que no están directamente referidos al tema objeto de debate. Antes, sin embargo, debemos pergeñar la caracterización del capitalismo según Wallerstein, en su interpretación de Marx (W, 1988). El capitalismo es el único modo de producción, según W., en el que la maximización de la creación de excedente se recompensa por sí misma. En todos los sistemas históricos ha habido una parte de la producción dedicada al uso y otra reservada al cambio, pero sólo en el capitalismo todos los productores reciben una recompensa cuya cuantía depende ante todo del valor de cambio que producen, y son penalizados en la medida en que no producen ese valor. Las "recompensas" y las "penalizaciones" se materializan a través de una estructura denominada "mercado", una estructura - que no una institución - moderada por muchas instituciones (políticas, económicas, sociales e incluso culturales), que es el principal escenario de la lucha económica.

Sin embargo, las modalidades de organización de la producción son substancialmente amplias, y entre ellas el modelo clásico de "empresario libre" es solo una posibilidad. Dependiendo de las formas que prevalezcan en Estados concretos, y en momentos históricos determinados y cambiantes, de las formas concretas de la relación entre las

clases, y de otras variables, el concepto de "burguesía" es modificable, sin que pueda definirse un "tipo ideal" de burgués. Puede ser, de hecho, como hemos visto, zorro o león, productor para el mercado, alto funcionario de la burguesía administrativa, dirigente de la "organización", etc. En todos los casos, sin embargo, como hemos visto, los beneficios elevados dependen de una relación privilegiada con el Estado, que interfiere en el flujo de los factores de producción en favor de unos grupos y en detrimento de otros (W., 1988: 36-65).

Las ambigüedades en la definición de la burguesía desde la Edad Media hasta el difuso concepto de las "clases medias", pasando por el estereotipo del burgués decimonónico - el "emprendedor", la fuerza dinámica de la vida económica, y el centro del discurso político-económico moderno -, provienen, de todos modos, del carácter no estático de una clase que, como el resto, está en proceso de recreación perpetua y, en consecuencia, de cambio constante en cuanto a la forma y el contenido (W., 1991c : 183).

Lo mismo sucede en el otro polo de la ecuación, el proletariado. Si partimos de la definición anteriormente propuesta - el proletariado está formado por aquellos que entregan una parte del valor que han creado -, en el modo de producción capitalista sólo hay, finalmente, burgueses y proletarios, puesto que, en la economía-mundo capitalista, el hecho de que un productor retenga todo el valor creado - en la llamada "agricultura de subsistencia", por ejemplo - es un

fenómeno raro e infrecuente, siendo mucho más común la transferencia parcial o total del valor generado, a cambio de otras mercancías, de dinero, de salarios más mercancías, o de nada salvo el propio sustento, como en el caso del esclavismo. Además del asalariado regular, que transfiere todo el valor que ha creado al propietario libre, y que recibe dinero a cambio, tenemos, así, otras variedades de proletarios, tales como el pequeño productor, el arrendatario, el aparcerero, el jornalero, o el esclavo (W., 1991c : 188).

Históricamente, además, habría que considerar si la "libertad de trabajo" es una consecuencia de las presiones del mercado, o si incluye presiones políticas - normalmente incluso en los países más desarrollados han existido una combinación de ambos factores -, el grado de sujeción y obligatoriedad y la duración del contrato, que están vinculados a la forma de pago. Estas diferencias en las distintas formas de trabajo que, como luego veremos, guarda poca relación con el "contenido" del trabajo (Pahl, 1991), tiene, además, profundas implicaciones políticas y económicas.

Las implicaciones políticas tienen que ver, según Wallerstein, con los conceptos de centro y periferia, y en el papel decisivo de los Estados en la economía-mundo capitalista, oculto tras la aparente separación en el sistema capitalista mundial entre la arena económica y la arena política. Es decir, entre una división social del trabajo a

escala mundial, y un conjunto de Estados soberanos y aislados, con jurisdicciones propias (W., 1988: 21 y ss.). Existe, sin embargo, una relación constante y sistemática entre país central y Estado fuerte y, a la inversa, entre país periférico y Estado débil (Tortosa, 1994). El motivo estriba en que el papel fundamental del Estado como institución en la economía-mundo capitalista consiste en "reducir" la libertad de mercado, aunque en un sentido diferente al que habitualmente se le imputa, ya que dicha interferencia consiste en acrecentar la ventaja de unos - habitualmente los más acérrimos profetas del mercado - frente a otros, cuya percepción de la "distorsión" estatal depende del daño recibido y de la capacidad de respuesta al mismo. En el sistema mundial, del mismo modo, los Estados fuertes tienen una capacidad muy superior a la de los Estados débiles para inmiscuirse e interferir eficazmente en el flujo de los factores de producción, tanto de forma lícita como ilícita, e incluso a través del recurso a la guerra y a la fuerza.

Esa capacidad efectiva de los Estados para interferir en el flujo de los factores productivos proporciona la base política de la división estructural del trabajo en la economía-mundo capitalista en su conjunto. Determinadas circunstancias normales del mercado pueden explicar, así, las tendencias iniciales a la especialización - en textiles ingleses o en vinos portugueses, para seguir el ejemplo smithiano -. Pero dichas "ventajas comparativas" socio-históricas son impuestas, amplificadas y solidificadas por el

sistema de Estados. Solo a través del recurso constante a la presión política y a la guerra ha podido, en consecuencia, consolidarse "el Reich de los quinientos años" (Chomsky, 1993), lo que, a su vez, ha determinado el recurso regular al aparato del Estado para intentar modificar la división mundial del trabajo.

El "intercambio desigual" es la forma que ha adoptado esta diferente capacidad de los Estados-nación para apropiarse diferencialmente de los excedentes a escala mundial, sobre la base de una inmovilidad mayor de la fuerza de trabajo que la de otros factores de producción, como las mercancías o el dinero, que circulan con mayor libertad. Así, la especialización forzada y la desigual retribución de la fuerza de trabajo, incluso para productividades similares, redundan en el hecho de que el porcentaje de "burgueses" sea superior en los países centrales que en los periféricos. Hay, por otra parte, diferencias sistemáticas en los tipos de burgueses y proletarios de cada zona. Por ejemplo, el porcentaje de proletarios asalariados es sistemáticamente más elevado en los Estados del Centro que en los de la periferia y, a partir de un cierto nivel de ingresos y derechos legales formales, el proletario asalariado se convierte en realidad en un "burgués" que vive de la plusvalía producida por otros (W., 1991 : 190). Tal es el caso, por ejemplo, de la "nueva clase media o trabajadora", una categoría ambigua objeto de numerosas polémicas en la literatura sociológica contemporánea, utilizada como arma arrojadiza frente a las

pretensiones dualizadoras del marxismo (Poulanzas, 1978, 1987; Amin, 1979; Wright, 1983).

En tanto que "nueva clase trabajadora" - un concepto que pusieron en circulación Gorz y Mallet -, no son poseedores de capitales importantes ni de derechos de propiedad significativos. Por el contrario, son asalariados que viven del presente, y que tienen dificultades para "aristocratizarse", para convertir los beneficios actuales - ingresos salariales - en "rentas" futuras relevantes. Sin embargo, desde el punto de vista del consumo (son relativamente ricos, con pautas de consumo elevadas y cierto confort en el vivir), desde el punto de vista cultural (racionalidad, individualismo, egoísmo calculador, afán de lucro), e incluso desde el punto de vista económico (posición acomodada, rentas más altas que les permiten pequeñas inversiones, etc.), se asemejan a los burgueses. En un sentido menos refinado, pero igualmente operante, lo mismo sucede con la clase obrera cualificada y estable, que adopta pautas culturales y de consumo burgueses, lo que se ha traducido en el fenómeno de su "aburguesamiento" en las sociedades opulentas.

En realidad, estas burguesías asalariadas no solo viven del valor generado por otros proletarios - de la transferencia de plusvalía de la periferia al centro, por ejemplo, ya que no puede hablarse de un solo tipo de burgués y de un solo tipo de proletario -, sino que representan dos innovaciones singulares. En primer lugar, controlan un nuevo

tipo de capital - el "capital humano", los recursos simbólicos, culturales y organizativos -, igualmente provisto y regulado por el Estado, legitimado por la ideología universalista y meritocrática - según la cual todos parte del mismo punto, aunque unos lo hagan a pie y otros en coche, desagradable imperfección "particularista" -, del que carecen y al que tienen difícil acceso los proletarios (Bourdieu, 1991). Por supuesto, de todos modos, la cooptación a través de la movilidad, la "carrière ouverte aux talents" es mucho más factible en los países centrales que en los periféricos.

En segundo lugar, estas burguesías asalariadas representan en mayor medida el ideal de la "burguesificación", es decir, la obligación de vivir en el presente, y la dificultad de transmitir el pasado a sus hijos, igualmente forzados a construir su futuro, frente a la posibilidad de "aristocratización" de la burguesía propietaria clásica. En este sentido, la burguesificación se parece extraordinariamente a la proletarización en el sentido marxiano, según la cual, proletario es quien solo posee su fuerza de trabajo para ofrecerla en el mercado, sin ningún otro recurso en que apoyarse, y pudiendo explicarse así, parcialmente, la extraordinaria confusión adicional sobre el concepto de clases medias en las sociedades capitalistas avanzadas.

Las implicaciones económicas de las distintas formas de trabajo agrupables bajo el rótulo común del "proletariado" - las distintas variedades de proletarios en tanto que

creadores de valor que transfieren parcial o totalmente - son igualmente extraordinarias, según Wallerstein. Para empezar, si se asimila proletarización con asalarización - es decir, dependencia cada vez más exclusiva de las rentas salariales para el sustento - es evidente que ha existido una tendencia secular a la proletarización de la fuerza de trabajo a escala mundial. Sin embargo, "lo sorprendente no es que haya habido tanta proletarización, sino que haya habido tan poca" (W., 1988: 12). En realidad:

"... la situación de los obreros libres que trabajan por un salario en las empresas de los productores libres es una situación minoritaria en el mundo moderno. Esto es sin duda cierto si nuestra unidad de análisis es la economía mundial. Es probablemente cierto, o en buena medida cierto, incluso si llevamos a cabo el análisis en el marco de los Estados altamente industrializados del siglo XX" (W., 1990: 411).

LAS IDEOLOGIAS DEL TRABAJO Y LAS ADAPTACIONES DE LOS GRUPOS DOMESTICOS

¿Por qué entonces concluir, coincidiendo con el descubrimiento de la "informalidad" como problema intelectual, que la tendencia secular a la proletarización se ha visto frenada o invertida? (Portes, Castells y Benton,

1989: 307-310). Tal percepción es consecuencia de un planteamiento ahistórico y abstracto, preso de las mitologías sobre el mundo moderno, que recupera como contratendencia lo que nunca dejó de existir. De hecho, la proletarización probablemente ha crecido en los últimos años a escala mundial al haberse profundizado la destrucción de la agricultura tradicional en vastas áreas del Tercer Mundo, y solo ese ejercicio permanente de sinécdoque intelectual que es el occidentalocentrismo puede dar por zanjado o frenado un proceso que, en realidad, nunca ha adoptado la forma lineal que se ha supuesto en las ecuaciones genéricas del liberalismo o del marxismo clásico.

¿Cómo ocurre realmente la proletarización?. En primer lugar, es dudoso que sea conceptualmente útil aplicar la etiqueta de "proletario" a un individuo (W., 1988: 13). Los trabajadores de todo el mundo, en el capitalismo histórico como en sistemas sociales anteriores, viven en grupos reducidos de estructuras familiares (grupos domésticos, "households") en los que se comparten los ingresos (Wallerstein y Smith, 1992). No es habitual que estos grupos, que no están ni necesaria ni totalmente vinculados al parentesco, y que no comparten necesariamente la misma residencia, prescindan de ciertos ingresos salariales. Pero tampoco es habitual que subsistan exclusivamente gracias a sus ingresos salariales. Normalmente, complementan sus ingresos salariales con pequeñas producciones de bienes de primera necesidad, arrendamientos, regalos y pagos de

transacciones y, por supuesto, producción para el autoconsumo. Esto es lo que encuentra Pahl, por ejemplo, en su investigación histórica en siglos anteriores, y lo que vuelve a encontrar en Sheppey en los años 80 del presente siglo (Pahl, 1991: 61-87). Así, los grupos domésticos comparten múltiples fuentes de ingresos, en proporciones distintas en lugares y tiempos distintos, denominándose proletarización al proceso de crecimiento de la dependencia de los ingresos salariales en relación con el conjunto de ingresos. Ahora bien, es bastante ilusorio pensar que una estructura familiar pasa en un lapso histórico breve de una muy baja dependencia de los ingresos salariales a una independencia casi absoluta de los salarios, así como que las fuentes de ingresos múltiples sean sustituidas por un único salario familiar del cabeza de familia.

Sin duda, este proceso describe tendencias reales, como veremos, en las décadas anteriores a la crisis - digamos, desde el New Deal en Estados Unidos, y desde los años 50 en el núcleo central europeo -, pero dista de ser una norma en el conjunto del sistema-mundo, y menosprecia como residuales, como pervivencias anómalas, la muy evidente continuidad de otras formas de trabajo en el mismo período. La cuestión central, sin embargo, es qué velo ideológico convierte en invisible - en "fantasma", dirá Illich - la muy visible presencia de lo que irónicamente Smith ha denominado "formas idiosincráticas de subsistencia" (Smith, 1993).

Fue en el contexto de las unidades domésticas, en efecto, remodeladas a imagen del "familiarismo burgués", que comenzó a imponerse un modelo familiar - "fusión entre la ideología burguesa y las nuevas aspiraciones obreras" (Segalen, 1988: 410) -, basado en una rígida división sexual del trabajo y en la distinción social entre trabajo productivo e improductivo. Como escribe Wallerstein:

"Aunque las definiciones exactas de los fisiócratas, de Saint-Simon, y de Marx eran bastante diferentes, todas ellas pretendían definir ciertos tipos de "actividad económica" como "no-trabajo", es decir, como no-productivas. Esto ha creado un subterfugio sumamente útil en la definición del capitalismo" (W., 1990: 411).

De hecho, el trabajo productivo llegó a ser definido como un trabajo que devengaba dinero - primordialmente un salario -, y el trabajo improductivo como un trabajo que, aunque útil y necesario, incluso imprescindible, era simplemente una actividad de subsistencia, y que por tanto no producía excedente del que pudiera apropiarse alguien. Este tipo de trabajo, o bien no estaba en absoluto mercantilizado, o bien implicaba una producción muy simple de "mercancías necesarias", aquéllas, según Adam Smith, indispensables para el sustento o cuya falta constituiría algo indecoroso aún entre las clases inferiores.

No se crea, sin embargo, que esta divisoria se impuso con claridad meridiana, cuando hay que esperar hasta los años 70

para que una a menudo confusa literatura - confusa en el concepto, pero precisa en los supuestos básicos y en el objetivo -, empiece a discutir la función del trabajo doméstico en la reproducción social, la determinación de los beneficiarios de su virtual existencia, la descripción de los mecanismos de interrelación entre la producción doméstica y la producción mercantil, o la determinación del carácter - necesario o no - de la existencia del trabajo doméstico para la reproducción del sistema social.

No pretendo aquí, sin embargo, discutir la decisiva aportación de la literatura feminista, ni sus querellas internas sobre la existencia de un "modo de producción doméstico", primordial o subsidiario. Lo cierto es que, desde la segunda mitad del siglo XIX, la diferenciación entre los tipos de trabajo se consolidó mediante la creación de papeles específicos vinculados a ellos, de una más rígida división sexual del trabajo. El "trabajo productivo" - es decir, asalariado -, se convirtió en patrimonio del varón adulto, fundamentalmente del padre-cabeza de familia, y secundariamente de otros valores jóvenes, mientras que el trabajo improductivo - es decir, el doméstico o de subsistencia -, se convirtió en atributo de la mujer, fundamentalmente la madre adulta, y secundariamente del resto de la "población dependiente", es decir, improductiva, no activa: otras mujeres, niños y ancianos, cuya sede es el hogar, la unidad doméstica.

Por supuesto, a partir de esta división básica se perfila un "adentro" y un "afuera", un "tiempo libre" y un "tiempo de trabajo", con sus connotaciones bipolares especificadas por sexo - los "roles instrumentales" y los "roles expresivos", lo anónimo y lo íntimo, la eficacia racional y la sentimentalidad irracional, el duro cálculo egoísta y la moralidad altruista, la seca tarea de los héroes y la humedad totalizadora del hogar, la división disonante y la armonía "natural", etc. -.

No quiero decir con esto que la división sexual y etaria del trabajo, ni lo que puede definirse como "patriarcado", fuera una "invención" del capitalismo. Existieron probablemente en todo tiempo y edad, pero con el capitalismo la división por sexos y edades se hizo más clara y apremiante que en periodos históricos precedentes, e incluso que en otros sistemas sociales. Como concluye Wallerstein:

"Lo que hubo de nuevo en el capitalismo histórico fue la correlación entre división del trabajo y valoración del trabajo (...) Mientras que en otros sistemas hombres y mujeres realizaban tareas específicas (pero normalmente iguales), en el capitalismo histórico el varón adulto que ganaba un salario fue clasificado como el "cabeza de familia" y la mujer adulta que trabajaba en el hogar como el "ama de casa". Así, cuando se empezaron a compilar estadísticas nacionales, que eran a su vez un producto del sistema capitalista, todos los cabezas de familia fueron considerados miembros de la población activa, pero no así las amas de

casa. De este modo se institucionalizó el sexismo" (W., 1988: 15).

Una devaluación similar esperaba a las "actividades formativas" de niños y jóvenes, y a las variadas actividades laborales de los ancianos, asegurando así que la libertad y la mercantilización del trabajo fuera extensiva, pero limitada. Si, por ejemplo, pudiéramos calcular cuántos grupos domésticos obtienen, incluso hoy, más de la mitad de sus ingresos reales - o de su renta total incluyendo todas las fuentes de renta - del trabajo asalariado realizado fuera de la misma unidad doméstica, el porcentaje sería expresivamente limitado, aunque podemos concluir que ha crecido de forma constante con el desarrollo del capitalismo.

¿A qué se debe este crecimiento secularmente constante, aunque con aparentes inversiones temporales?. Se debe a muchas causas, la principal de las cuales es que los reiterados estancamientos de la economía-mundo conducen a incrementos discontinuos aunque necesarios - es decir, constantes, repetidos - del poder adquisitivo de algún, nuevo en cada ocasión, sector de la población mundial. Ahora bien, aunque la proletarización puede redundar a corto plazo en beneficio para los capitalistas como clase, al incrementar la demanda efectiva, va en detrimento de sus intereses como empleadores individuales, y por tanto la proletarización tiene lugar a pesar de ellos, y no a causa de ellos, como respuesta a las presiones del trabajo y a las crisis cíclicas de sobreproducción.

La función del trabajo doméstico y de las actividades informales o no-oficiales adquiere, en este contexto, un significado más preciso. Si los ingresos salariales sólo equivalen a una proporción menor del total de ingresos de una estructura familiar - por ejemplo, una unidad doméstica semiproletaria -, el empresario puede pagar un salario por hora inferior, obligando al resto de componentes de la estructura familiar a colmar la distancia entre el salario pagado y el mínimo necesario para sobrevivir - como en el caso de los países periféricos, o en el "tercer mundo" en casa de los países centrales -, o para mantener pautas suficientes de consumo en los países avanzados y semiperiféricos. Así pues, el conjunto de actividades informales, no-oficiales y monetarias, actúan de hecho como una subvención al empresario del trabajador asalariado, o como una transferencia al empleador de una plusvalía adicional, aún en el supuesto de que en la economía informal el "verdadero" empleador no es siempre visible, oculto tras la maraña de las subcontrataciones en cascada. Sólo así pueden explicarse las bajísimas escalas salariales en las zonas periféricas de la economía-mundo, frecuentemente coincidentes con la hiperinflación, una moneda sobrevaluada, y precios similares en numerosos productos esenciales a los de los países centrales.

Dichos salarios escandalosamente bajos sólo son posibles, en fin, porque los asalariados pertenecen a estructuras familiares para las cuales los ingresos salariales sólo

constituyen una parte relativamente reducida del total de ingresos familiares. Tales estructuras familiares precisan una inversión considerable de trabajo en actividades denominadas de subsistencia y en pequeñas actividades mercantiles, en parte del hombre adulto, pero en mayor medida de la mujer, los jóvenes y los viejos. El racismo estructural y la etnificación institucionalizada de la fuerza de trabajo se dobla, así, en sexismo y en discriminación etaria:

"La manera en que inducimos a las mujeres - así como a los jóvenes y a las personas de edad - a trabajar para crear plusvalías para los propietarios del capital, que ni siquiera les pagan lo más mínimo, consiste en proclamar que en realidad su trabajo no es tal" (W., 1991 : 58).

El sexismo no es sólo la asignación de un trabajo diferente, o incluso menos apreciado, a las mujeres, como el racismo no es reductible a la xenofobia. El racismo trata de mantener a la gente en el interior del sistema, y no de expulsarla del mismo. El sexismo persigue el mismo objetivo, adecuado a las oscilaciones cíclicas de la economía mundial, y a la contradicción entre el empresario individual como empleador - que desea contener los costes lo más bajos posibles -, y su interés como productor - que desea un adecuado nivel de demanda, por lo que todos los salarios deberían ser más elevados que los que él mismo desea devengar a sus empleados -, como discutiremos al exponer la caracterización de la crisis en el enfoque de los sistemas-mundo.

Para finalizar, no obstante, quisiera aún extraer dos conclusiones generales, útiles para nuestros fines. La primera es que la "norma" del trabajo asalariado, como hemos visto, ha resultado ser una norma más conceptual que estadística. En consecuencia, lo que requiere explicación, según Wallerstein, no es la inversión temporal de las tendencias seculares a la proletarización, sino por qué ésta es tan poco frecuente:

"... tenemos, entonces, que las anomalías no son excepciones que requieran explicación, sino pautas que requieren análisis, con lo que se invierte la psicología del trabajo científico" (W., 1990: 412).

La segunda es una consecuencia lógica de la anterior. En rigor, los fenómenos vinculados a la informalidad no son en absoluto recientes, lo que convida a interrogarse menos por sus causas actuales, por su origen reciente, que por su persistencia. Ello no significa, sin embargo, que no tenga rasgos distintivos o que no cumpla funciones nuevas en un contexto renovado, pero el breve recorrido histórico propuesto sugiere, al menos, tantas continuidades como novedades efectivas.

CONCLUSIONES

1) Resulta difícil desvincular la creciente atención a la "informalidad" en las ciencias sociales de las últimas décadas de la crisis de las teorías dominantes sobre el desarrollo, tanto en sus variantes liberales como keynesianas y marxistas, tras el fracaso de, al menos, medio siglo de esfuerzos desarrollistas. Dicha crisis, que afecta tanto a la capacidad explicativa como a la predictiva de las distintas teorías, se ha traducido así en la reconsideración de un conjunto de problemáticas en las que la informalidad ha jugado y juega un papel clave.

2) Una de esas problemáticas concierne a las teorías sobre la industrialización y el cambio industrial, su periodización y sus formas efectivas, secuestradas, como hemos visto, por la imagen de una revolución industrial - la inglesa, durante el siglo XVIII -, convertida en paradigma de "la" Revolución Industrial. Ahora bien, frente a la percepción dominante de un cambio centrado en la gran industria aglomerada, urbana, con predominio de un trabajador asalariado varón y adulto, e impulsado por la tecnología, la "Escuela Revisionista" histórica hará hincapié en la prevalencia, incluso en Inglaterra, de una industria rural dispersa, que combina fuentes de renta y de trabajo agrícola e industriales, basado en la habilidad y en el oficio, y con abundancia de trabajo infantil y femenino. La industrialización, por otra parte, no será un fenómeno que cobre sólo peso a partir del siglo XVIII, sino que se remonta

muchos siglos atrás, y que oscila entre el campo y la ciudad, dependiendo de condiciones económicas, políticas, técnicas o sociales, desde al menos el siglo XIII, periodo en el que ya es visible una cierta unificación de mercados incluso por encima de soberanías separadas.

3) De todos modos, el "mercado" es una institución, o una estructura, marginal hasta prácticamente el siglo XIX. La actividad económica, hasta dicho período e incluso en la actualidad, permanece básicamente sumergida en lo que Braudel denominará la "vida material" - un trasunto de lo que hoy conocemos como actividades informales -, que incluye el vasto campo de los gestos de la reproducción, el autoconsumo y el trueque no monetario. Ni el mercado, ni el capitalismo - abusivamente conceptualizado como equivalente del mercado, cuando en realidad elude la competencia y se apoya en el favor estatal - recubre toda la actividad económica, aunque en realidad se nutren de la "vida material", cuyo movimiento es la base del crecimiento económico o de la simple subsistencia, instituyendo un "segundo teclado", una posibilidad de "flexibilidad" y de recomposición del beneficio cuando la economía formal topa con límites económicos, sociales o políticos. En este sentido, Braudel estará de acuerdo con los teóricos que ven en la informalidad un sendero distinto de crecimiento, aunque, a diferencia de éstos, concederá más peso a las actividades fuera del mercado que a los vínculos entre la economía oficial y no oficial, a la producción, en definitiva, para el mercado.

4) Siguiendo a Polanyi, los teóricos de la informalidad coinciden en que los intercambios económicos más frecuentes no son, históricamente, los intercambios de mercado. Junto a éstos, los antropólogos han descrito otros dos tipos de intercambio, guiados por principios axiales diferentes: los intercambios recíprocos y los intercambios redistributivos. Los primeros estarán insertos en relaciones sociales modeladas sobre la imagen de las obligaciones de parentesco, y los segundos regidos por una autoridad política, igualitaria o estratificada, que mantiene algún tipo de obligación moral sobre sus iguales o subordinados. Lo sorprendente, de todos modos, para los teóricos de la informalidad - y que para los antropólogos y economistas que se han ocupado de la reproducción y de las donaciones - es la fuerza y persistencia de dichos intercambios, de dicha "economía moral", incluso en el contexto de aquellas sociedades en las que, se supone, el mercado articula a la sociedad de forma amplia. En realidad, una visión más ajustada de la vida económica, tanto en los países centrales como en los periféricos, puede obtenerse si a los intercambios de mercado añadimos los recíprocos - es decir, aquéllos que se producen en contextos domésticos, vecinales, amistosos o comunitarios -, los redistributivos - nucleados en el Estado o en las pautas del intercambio político -, y los debidos a la organización - la mano visible de las modernas corporaciones frente a la mano invisible del mercado -. Desde la óptica de Polanyi, además, la lógica del mercado es contraria a toda forma de sociabilidad y disolvente de la

misma, de modo que los intercambios de mercado sólo pueden desarrollarse sostenidos en equilibrios no contractuales, no económicos, parasitados por una supuesta lógica económica autónoma.

5) Una síntesis de las posiciones de Polanyi y Braudel, transcritas en el registro de un marxismo heterodoxo, puede encontrarse en el enfoque de los sistemas-mundo, cuya figura más relevante es Immanuel Wallerstein. Sea cual sea la validez de sus polémicas proposiciones, el mérito esencial de esta perspectiva es que permite un reexamen de las categorías económicas y sociológica convencionales y de la episteme de las ciencias sociales en su conjunto, episteme cuyos fundamentos fueron puestos en el siglo XIX y que responde, en su opinión, a la definición liberal de las alternativas en liza.

Desde el punto de vista de nuestro asunto, el interés de este enfoque reside en su explicación de los procesos efectivos de proletarización y de reproducción de la fuerza de trabajo. En este sentido, destacaremos solamente tres supuestos esenciales en la obra de Wallerstein.

En primer lugar, la imagen de "trabajadores libres", habitualmente varones y adultos, exclusivamente dependientes para su subsistencia de salarios monetarios devengados por "empresarios libres", es una imagen engañosa y parcial del funcionamiento real del capitalismo, que siempre ha optado por una combinación flexible de trabajo libre y trabajo no

libre. Parte del trabajo no libre, además, no recibe ningún tipo de remuneración al ser considerado simplemente no-trabajo, y puede entenderse como una subvención indirecta al empresario al rebajar el coste de reproducción monetaria de la fuerza de trabajo. Este es el sentido último del trabajo doméstico y de otras formas de trabajo devaluadas y/o menospreciadas.

En segundo lugar, dada la metafísica dominante sobre el mundo moderno, lo sorprendente no es que haya habido tanta "proletarización" - en el sentido de fuerza de trabajo libre ofertada a cambio de salario -, sino que haya habido tan poca. En realidad, los proletarios exclusivamente dependientes de rentas salariales para su subsistencia son aún hoy minoritarios a escala mundial, y se concentran fundamentalmente en los países centrales, en los que, en la medida en que disfrutan de transferencias de plusvalía extraída en otras áreas económicas, conforman una "burguesía asalariada", estadísticamente importante en los mismos - las mayoritarias clases medias de los países avanzados -, pero irrelevante a escala global - no más de un séptimo de la población mundial -.

En tercer lugar, hoy como ayer, las continuidades predominan sobre los cambios, y todas las formas de trabajo y de extracción del excedente, incluyendo la esclavitud, tienen plena vigencia. De hecho, el capitalismo no representa sino esa constante recreación de la desigualdad, y las ideologías universalistas no han mermado la fuerza del racismo o del

sexismo, sino todo lo contrario. Los límites del sistema vienen dados, no obstante, por una tendencia secular, aunque lenta, a la proletarización efectiva de la fuerza de trabajo mundial, tendencia inscrita en las crisis de sobreproducción recurrentes del capitalismo, y en su necesidad de ampliar la demanda mundial y de relanzar la acumulación aprovechando nuevas fuentes de mano de obra barata. En este sentido, la proletarización absoluta designaría el límite infranqueable del sistema y el colapso de las posibilidades de etnificación y segregación de la fuerza de trabajo según líneas sexuales o etarias, límite que se aproximaría con la expansión de la mercantilización y de la economía - mundo capitalista al último rincón del planeta.

Dicha frontera, sin embargo, es más conceptual que efectiva, una especie de grado cero en el que las líneas de status, los sexos y las razas se aproximarían asintóticamente a la clase, en el sentido marxiano, a escala del sistema mundial. En este contexto la reevaluación de la informalidad cobra peso en presencia de la inversión de las tendencias a la proletarización los países centrales, ante el incremento de los costes de cooptación y las posibilidades de disponer de un inmenso ejército de reserva de fuerza de trabajo semiproletaria en los países periféricos. En dichos países, por otra parte, de un lado se incrementan las tendencias a la proletarización, al destruirse las bases de las economías de subsistencia, pero, de otro, la expansión de una economía

informal extensa, basada en buena medida en la reciprocidad, se erige en obstáculo efectivo a la penetración de mercado.

6) En los países centrales la discusión sobre el auge de la informalidad adopta perfiles borrosos, afectada por una concepción irreal y ahistórica del funcionamiento del capitalismo, y por la presunción de que, en la economía mundial, existen países más o menos capitalistas en una gradación sugerida a través de indicadores complacientemente convencionales: el grado de asalarización, la democracia política, una cierta estructura de la personalidad, una determinada cultura, etc. ... Lo que dicha discusión no afronta es el hecho de que el capitalismo es un sistema mundial en el que, hoy como en 1650, encontramos una yuxtaposición y coexistencia de sociedades y economías muy diversas, un escalonamiento regular en el que las zonas centrales se nutren de las periféricas e imponen a éstas sus leyes y necesidades. La algarabía en torno a las "terceras olas" las sociedades informacionales, postcapitalistas o postindustriales, no pueden ocultar la simultaneidad de niveles de desarrollo, formas de trabajo y de extracción del excedente muy diferentes en la arena mundial, e incluso en los mismos países centrales. En estos últimos, sin embargo, la atención a la informalidad ha contribuido a poner de relieve que, frente a las imágenes convencionalmente dualistas o lineales, no existe una sola economía ni un solo modelo de desarrollo e industrialización, pese a la muy exclusiva atención ala gran empresa como motor del

desarrollo. Sorprende incluso que, en realidad, las pequeñas y muy pequeñas empresas, contra las irreversibles tendencias proclamadas, no perdieran un peso sustancial en las décadas de crecimiento de la inmediata posguerra, y que crecieran en número y en porcentaje de empleo desde entonces. Se redescubre igualmente que las actividades económicas ajenas al mercado conservan un peso impensablemente elevado. Se reconoce, en fin, que la economía delictiva en sentido estricto se entrevera con los mercados regulares, carcomiendo sus estructuras.

El porvenir de estas tendencias y contratendencias en el epicentro de una crisis que complica al menos tres crisis - una Fase B de un ciclo Kondratiev, una crisis de hegemonía, y una crisis logística o de larga duración - es impredecible. Pueden acentuarse las tensiones estructurales del sistema, en favor de un fascismo dulce o de un neofeudalismo meritocrático - aunque ajeno a la buena conciencia de la "belle époque" liberal -, o pudiera abrir paso a un mundo más igualitario, menos despilfarrador, aunque en absoluto pobre. La discusión sobre la informalidad en los centros avanzados no es ajena a estas potencialidades alternativas. Ha sido, y puede ser, un resultado del desarrollo capitalista y de sus dificultades de cooptación y legitimación, que destruya las conquistas sociales del último siglo y medio, condenando a la mera supervivencia a significativos grupos sociales. Puede igualmente constituir el terreno para una reestructuración del trabajo y de la sociedad, y para una innovación que

preserve una sociabilidad amenazada. No hay que olvidar, sin embargo, que en la historia del capitalismo la regresión a relaciones sociales aparentemente superadas no es una excepción, sino una pauta regular, como Braudel demostrara convincentemente.

CAPÍTULO 3 (PARTE PRIMERA)

LOS PROCESOS DE INFORMALIZACIÓN

Y LOS TIPOS DE ECONOMÍA Y DE TRABAJO.

CAPÍTULO 3 (PARTE PRIMERA). LOS PROCESOS DE INFORMALIZACIÓN Y LOS TIPOS DE ECONOMÍA Y DE TRABAJO.

Como vimos en el Capítulo I bajo la denominación, un tanto ambigua, de economía informal, sumergida, oculta, etc., los científicos sociales aglutinaron en las dos últimas décadas las actividades económicas que, de una forma u otra escapaban al control fiscal y a las regulaciones legales, y que no aparecían recogidas en las estadísticas oficiales. Para los analistas y estadísticos, en efecto, la economía oculta, según los fines de la Contabilidad Nacional, se define como "la actividad económica generadora de factores de renta que no pueden registrarse en las fuentes regulares de las estadísticas usadas para recopilar el volumen de ingresos del Producto Interior Bruto" (Macafee, 1980: 81-87). Esta definición debería incluir tanto el trabajo informal, referido al empleo y al autoempleos no declarados, como los trabajos domésticos de autoabastecimiento y las actividades realizadas para amigos, a cambio de favores, regalos o dinero al contado.

A partir de la crisis económica, cuyos primeros síntomas se remontan a los años 60, pero cuyo punto de partida convencionalmente admitido es el shock petrolífero de 1973, empieza a evidenciarse en los países centrales una constante destrucción de empleo formal, la persistencia de un desempleo estructural, y una creciente importancia de actividades no controladas ni reguladas por el Estado. Como hemos visto, la primera reacción oficial por parte de los gobiernos fue in-

tentar cuantificar la magnitud de la pérdida en recaudación de impuestos que suponía la existencia de esta economía "paralela". Con el tiempo, sin embargo, las investigaciones se hicieron más complejas y, frecuentemente, también más confusas.

La confusión tuvo que ver con generalizaciones abusivas a partir de estudios de caso realizados fundamentalmente en Italia y en algunos países del Tercer Mundo, cuyas características eran extrapoladas sin tener en cuenta el contexto en el que se desarrollaban, pese a la común insistencia en que las prácticas del trabajo informal a escala mundial constituían una respuesta a la crisis y eran una consecuencia del proceso general de expansión y acumulación de capital. Así, mientras unos veían el trabajo informal como una alternativa al capitalismo, o como una defensa de los desfavorecidos y de la pequeña empresa frente a las tendencias a la concentración de capital, otros veían en él la simiente de la subversión social y de la posible destrucción de las bases del control de las clases subordinadas; mientras unos, en fin, conceptualizaban la informalidad como un espacio económico al resguardo de la lógica económica, como una reinserción de lo económico en matrices socioculturales idiosincráticas, otros suponían que mientras los "fuera de estatuto", los marginados absolutos o relativos pudieran sobrevivir en sus bordes, aunque fuera al margen de toda intervención estatal, se mantendría la cohesión social y no cobrarían fuerza las co-

rrientes antisistémicas. De este modo, se fue abriendo paso lentamente la idea de dos o más economías diferenciadas - como poco, la "formal" y la "informal" - funcionando de forma paralela bajo el capitalismo de mercado.

3.1. LOS TIPOS DE ECONOMÍA

Ya he hecho referencia en el Capítulo I a las distintas líneas de investigación que confluyeron en la demarcación del territorio de la informalidad, y esbozado sus perfiles mínimos, su historia política, en conexión con las reestructuraciones económicas y sociales que se producen en los países avanzados desde la segunda mitad de los años 70. Se trata, en consecuencia, ahora de profundizar en algunas tesis útiles para una mejor comprensión del papel de la informalidad en el contexto de las vigentes tendencias de desarrollo.

LAS TRES ECONOMÍAS

La investigación de Gershuny se centró en el crecimiento de la economía informal desde la perspectiva de los cambios experimentados en la provisión de servicios. En síntesis - ya que desarrollaremos su argumentación y las objeciones que cabe oponer a la misma en páginas posteriores - su planteamiento hacía hincapié en el hecho de que la gente se capitalizaba con bienes industriales manufactureros para proveerse de servicios por sí mismas. De este modo, en economías crecientemente terciarizadas, que implican cambios muy profundos en la estructura ocupacional, Gershuny distinguió "tres economías", que conceptualizó como "sectores dentro del

capitalismo", según sugiere el siguiente esquema (Gershuny, 1985, 1988: 180).

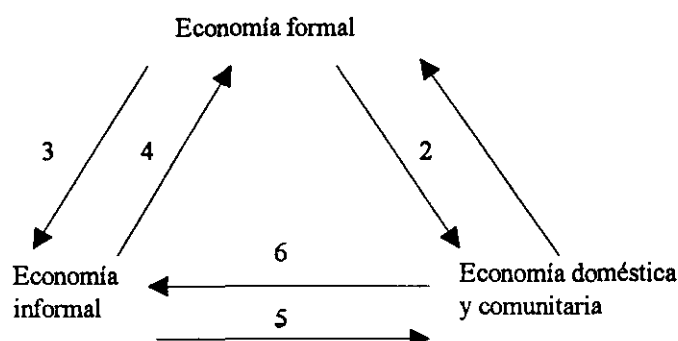


Figura 3. Flujos entre las tres economías. FUENTE: Gershuny, 1988: 180.

Los aspectos distintivos de este esquema, frente a las postuladas tendencias de desarrollo, pueden resumirse en tres proposiciones. La primera es que la economía formal, el mercado visible, las transacciones ordenadas y reguladas, como ya vimos en el Capítulo II, no agotan ni abarcan el conjunto de las actividades económicas, sumergidas las unas en el ámbito doméstico o comunitario, opacas las otras a la actividad reguladora o registradora del Estado. La segunda es que mientras la historia del desarrollo ha sido conceptualizada como un proceso constante en favor de la formalización de las actividades económicas y de la sustitución ordenada del predominio de unos sectores económicos por otros, la evidencia histórica demuestra que la simultaneidad y la coexistencia de actividades económicas y de situaciones labo-

rales muy diversas es una pauta de largo alcance, demasiado resistente como para ser ignorada, como para no ser considerada la regla más que la excepción. Incluso en los países más avanzados - un engañoso espejismo, por otra parte, ya que oculta crecientes disparidades regionales supranacionales - no se ha producido una sustitución de la producción familiar o comunal por la producción para el mercado, ni el Estado ha conseguido regular el conjunto de las actividades laborales. La tercera proposición de Gershuny, en fin, llamará la atención sobre el hecho de que, dado ese triple registro económico, pueden concurrir circunstancias en las que la relación siempre activa entre los tres sectores se invierta, y en las que la producción familiar o comunal, o las actividades informales, adquieran de nuevo relevancia. El doble sentido de las flechas, sugiere, de hecho, que dependiendo de coyunturas históricas y sociales, pueden producirse transferencias entre los tres sectores, constituido el primero - la "economía formal" - por las relaciones de trabajo e intercambio recogidas por las estadísticas oficiales, y reguladas legislativamente; el segundo - la "economía doméstica o comunitaria" - por el conjunto de bienes y servicios producidos en el interior de la familia o en ámbitos vecinales o comunitarios, al margen del mercado; y, en fin, el tercero - la "economía oculta" - por la producción y el trabajo destinados al mercado, pero no declarados y más o menos ilícitos.

Unos años más tarde Gershuny ampliará y complejizará esta visión de las transformaciones históricas en el modo de pro-

porcionar bienes y servicios, como consecuencia del paso de uno a otro de los cuatro marcos productivos más importantes, con la inclusión del Estado (Gershuny, 1983: 38). Dichas transformaciones quedan patentes en la figura 4, que muestra que las tendencias lineales en favor del mercado formal, e incluso del Estado, y en detrimento de los otros dos sectores, no se han cumplido, y que la informalidad o la reproducción en ámbitos domésticos o comunitarios ha retroincidido profundamente en la organización del sector formal, lejos de ser simples instrumentos pasivos y adaptativos de la industrialización y de la asunción por parte del Estado de la prestación de determinados servicios.

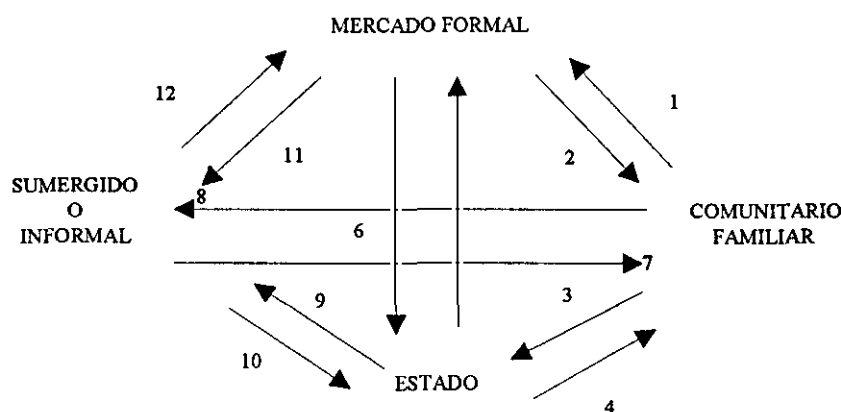


Figura 4. Doce posibles transformaciones históricas. FUENTE: Gershuny, 1983: 38.

De hecho, en años anteriores, sus trabajos sobre los presupuestos temporales le llevaron a afirmar que se estaba afirmando una considerable actividad económica no contabilizada que podría llegar a compensar, en su opinión, el declive manifiesto de la contabilizada.

Esta perspectiva hizo que el foco de investigación se desplazara desde la economía, con sus planteamientos macroeconómicos agregados, a la sociología, dispuesta a realizar investigación empírica en los mercados. Pero como señala Pahl, la cuestión de cuál es el motor del cambio en la forma en que se ofrecen los servicios no puede reducirse a la innovación tecnológica, ignorando las relaciones de clase y la distribución de la renta (Pahl, 1991: 154-155). La privatización del consumo puede deberse, de hecho, tanto al enriquecimiento - a la disponibilidad de servicios -, como al empobrecimiento - la carencia de recursos para acudir al aprovisionamiento formal -. Así, en 1979, Gershuny y Pahl ampliaron sus tesis y propusieron, como mucho más acertada y precisa, la noción de "formas de trabajo" en lugar de las anteriores clasificaciones de los tipos de economía (1979: 128). Como señalará Pahl más tarde:

" este énfasis en la noción de trabajo más que en la forma de provisión de servicios, suponía un alejamiento radical de la línea de pensamiento que Gershuny había estado desarrollando. Gershuny y Pahl insistían en que el trabajo tenía lugar en esferas diferentes, y no simplemente en la economía formal" (Pahl, 1991: 155).

ENTRE LA ECONOMÍA Y LA SOCIOLOGÍA: LAS REALIDADES SOLAPADAS.

Antes de interesarnos por este desplazamiento - de las formas de economía a las formas de trabajo - quisiera, sin embargo, explorar dicha transición, que empieza a insinuarse en un conjunto de tesis aún insertas en problemáticas economicistas, pero de las que pueden extraerse provechosas enseñanzas.

Una primera aproximación es la de Sachs (1983: 44-50), que propugna la siguiente tipología de situaciones comprendidas bajo el término "economía sumergida", sobre la base de una división entre, por un lado, las actividades fuera del mercado de trabajo y de bienes y servicios y, por otro, las actividades realizadas en mercados paralelos más o menos ilegales.

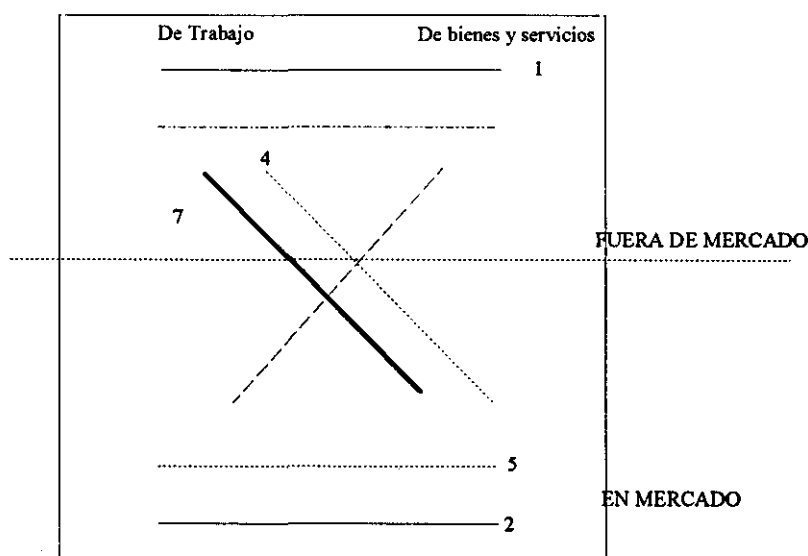


Figura 5. Actividades informales. FUENTE: Sachs, 1980.

La tabla sugiere, en consecuencia, la siguiente clasificación de actividades informales:

- 1.- Economía doméstica.
- 2.- Economía de mercado, privada y pública, incluido el sector cooperativo, que puede tener también una parte de los tipos de economía 4 y 6, que definiremos más adelante.
- 3.- La parte del Sector Público fuera del mercado.
- 4.- La producción de bienes y servicios por productores autónomos, y las economías campesinas familiares para el mercado y el autoconsumo.
- 5.- Los mercados paralelos "abigarrados" a los que corresponde lo esencial del "trabajo negro", aunque también está presente en 4. La clasificación de los mercados paralelos ha de hacerse para cada caso estudiado a la vista del abanico de situaciones observadas, de las condiciones institucionales, y de las disposiciones legales de las que depende la frontera entre economía de mercado oficial y los mercados paralelos.
- 6.- La economía de la comunidad fuera del mercado, y las actividades de beneficencia, asociativa, etc.
- 7.- La economía doméstica "colonizada" del tipo "hágalo Ud. Mismo", basada en la compra de "kits" ofertados por

la economía de mercado, aunque en la actualidad 1 tiene siempre un elemento de 7, en la medida en que el sector doméstico está suficientemente equipado con bienes duraderos proporcionados por el mercado.

También Gaudin y Schiray examinarán las diferentes "realidades de la economía oculta" y las orientaciones dominantes en la investigación socioeconómica, orientaciones que incluyen los estilos de vida y el consumo ampliado, la organización del tiempo y el tiempo de trabajo, la segmentación del mercado de trabajo, las nuevas formas de organización de la producción y la economía social, problemáticas que desarrollaremos en otros apartados (Gaudin y Schiray, 1988: 189-229). La conclusión de su recorrido por este territorio arroja conclusiones significativas. Por una parte, las tentativas de evaluación de algunos de los grandes ámbitos de la economía oculta, han mostrado los límites de los métodos estadísticos. Por otra, la línea de trabajo más pertinente sobre el tema "viene dada por el análisis de los comportamientos y de las elecciones de los individuos en el contexto real de sus decisiones, es decir, en el conjunto de ámbitos de sociabilidad en los que están insertos: la familia, el vecindario, el medio social, el medio cultural" (Ibid.: 220). Es decir, el primer nivel de profundización consiste, por tanto, en la identificación de las estrategias familiares de reparto de las actividades y su papel en los arreglos y arbitrajes individuales. En un segundo nivel, sin embargo, hay que tomar en consideración el conjunto de las redes elementa-

les de sociabilidad formales e informales en las que se insertan las estrategias individuales en la distribución de las actividades entre sectores oficiales y no oficiales.

Otra aproximación útil es la de de Grazia (1987), centrada en el trabajo no declarado e irregular, que escapa a todo control y que recibe comúnmente el nombre de "trabajo clandestino". El mismo autor lo define como toda actividad profesional, única o secundaria, ejercida al margen de las obligaciones legales, reglamentarias o convencionales, con carácter lucrativo y no ocasional. En esta perspectiva, según la O.C.D.E., el sector comprende:

1.- La doble actividad. Por ejemplo, las amas de casa que después de su trabajo en su casa propia realizan servicios domésticos en el exterior; o los trabajadores agrícolas que trabajan también en la construcción, o que mantienen un pequeño taller artesanal.

2.- El empleo ocasional intermitente. Por ejemplo, los trabajadores agrícolas y los vendedores estacionales callejeros, autorizados o no.

3.- Las actividades débilmente remuneradas. Por ejemplo, los pequeños comercios callejeros permanentes, los pequeños talleres artesanales, las pequeñas tiendas al detall, etc.

4.- El trabajo a tiempo parcial en pequeñas empresas o tiendas.

5.- El artesanado y las actividades similares o emparentadas.

6.- La formación paralela. Por ejemplo, los aprendices no remunerados en los talleres artesanales o en las empresas.

7.- El trabajo irregular, es decir, las actividades que se realizan sin contrato. Por ejemplo, el empleo de menores o las actividades criminales.

8.- Diferentes formas de actividad que pueden ser realizadas a tiempo parcial por los beneficiarios de prestaciones sociales para incrementar ingresos.

Sobre la base de estas distinciones de la O.C.D.E., de Grazia aportará otra clasificación que tiene la ventaja, desde el punto de vista de nuestro interés, de diferenciar el trabajo a domicilio. Así, de Grazia distingue:

1.- La subocupación.

2.- El pluriempleo.

3.- El trabajo a domicilio.

4.- La producción para el autoconsumo.

5.- La prestación de trabajo en favor de terceros sin contrato laboral.

6.- La producción y distribución de bienes y servicios sin el cumplimiento de la reglamentación laboral.

7.- El trueque de bienes y servicios.

La dificultad de esta clasificación reside en el hecho de que algunas categorías se solapan entre sí. Desde una óptica más actualizada, sin embargo, el problema es que los límites entre lo formal y lo informal se han hecho más borrosos, al modificarse profundamente en los últimos quince años las reglamentaciones laborales legales. Así, ya en esos mismos años, Pahl apuntaba la posibilidad de que el sector que comprende las actividades sumergidas - frente al sector formal, y al doméstico o comunitario - pudiera ser subsumido en el más vasto mundo de las relaciones sociales de trabajo, estructuradas por el tipo de demanda formal de mano de obra, y dependientes, en fin, de la regulación estatal, ante el auge creciente de los contratos a tiempo parcial, el peso en aumento del trabajo a domicilio, y las descentralizaciones productivas en curso (Pahl, 1983). Más aún, en opinión de Pahl, la relación históricamente activa entre los tres sectores de la economía global permite constatar la excepcionalidad del período 1950-1975, tanto respecto al peso relativo de los sectores "primario" y "secundario" de trabajo como a la amplitud de las regulaciones. Lo que, en definitiva, Pahl observaba era una profunda reestructuración del capital que incluía tanto una nueva División Internacional del Trabajo como una renegociación del peso de las esferas económicas descritas, y un cambio en las funciones del Estado. Entre los datos que permitían vislumbrar el devenir y las contradicciones de estas tendencias, Pahl subrayaba tres.

El primero era el constante decrecimiento del empleo en el sector manufacturero. El segundo, las dificultades de trasvase de la mano del sector industrial a los servicios, en condiciones de estabilidad, ya que el cambio tecnológico amenazaba las ramas más estables del sector - banca, seguros -, y puesto que existe, como veremos, una estrecha correlación entre terciarización de la economía y crecimiento de las actividades informales - autoempleo, empleo a tiempo parcial o precario, etc. -. En fin, el tercer dato era la creciente incorporación de la mujer al mercado de trabajo, y la significativa feminización del sector manufacturero de bajos salarios, y del sector servicios, bajo condiciones que estudiaremos más tarde.

Ahora bien, puesto que dichas tendencias parecían llamadas a profundizarse duraderamente, Pahl concluía que el "trabajo informal" crecía, en realidad, en las tres esferas o sectores económicos. Habría un núcleo progresivamente permanente de trabajo informal en la misma economía oficial, regulado por el Estado, aunque ello no supusiera la desaparición de la informalidad en sentido estricto sino, por así decirlo, su "invisibilización segmentada". En los países avanzados, en efecto, habría un aumento de trabajo informal en función del autoconsumo familiar, con significados ambiguos, según los estratos de referencia. Expresión de nuevos valores y de un nuevo uso del tiempo entre los empleados estables, y de la absoluta disponibilidad de tiempo entre los desempleados, el trabajo informal doméstico se vería favore-

cido por las mejoras en la pequeña tecnología, el elevado coste de esos trabajos en el sector formal, y un gusto recuperado por el bricolaje y por el desarrollo de habilidades y conocimientos personalizados, en una especie de retorno vicario a la exaltación de los valores de uso. Por otra parte, la reducción del gasto público y el creciente desfase entre las nuevas necesidades colectivas y la disminución o paralización de los servicios sociales, habrían favorecido el aumento del trabajo informal recíproco fuera del núcleo familiar, un intercambio de servicios entre vecinos y amigos también diferenciado por clases y estratos. Pues si entre los estables e integrados - la aún mayoritaria clase media compuesta por la clase obrera estable y las pequeñas burguesías - corresponde a una reacción frente a la producción en masa, y a la recuperación del sentido de la propia actividad alienada en el fordismo, en los estratos menos favorecidos es función de necesidades no satisfechas, una respuesta de adaptación regresiva de los pobres y marginales, obligados a acudir a modelos protoindustriales de producción frente a un modelo de acumulación que deja al margen a sectores sociales numéricamente importantes (Sabel y Zeitling, 1982; Toffler, 1982; Mingione, 1985).

Esta ambigüedad constitutiva de la informalidad es bien visible en las investigaciones de los estudiosos franceses, alemanes e italianos del período, y subrayada en las interpretaciones de largo alcance sobre el significado de la informalidad, como hemos visto en capítulos anteriores

(Gallino, 1983; Castells y Portes, 1989). Así, si es tal vez la única vía útil de los pobres para sobrevivir, o si permite el desarrollo de una empresarialidad difusa en los países del Tercer Mundo, sirve al mismo tiempo para rebajar los niveles salariales en el sector formal o para redimir al Estado de redistribuciones progresivas; si implica potencialidades culturales inexpressables en el trabajador taylorizado, si favorece una profesionalidad nueva y un nuevo tipo de adiestramiento en el trabajo, si, en fin, supone una experimentación social a vasta escala y el caldo de cultivo de una atractiva promesa de desburocratización, ello no es sino a costa de actuar como regulador endógeno de un control social que las instituciones formales ni pueden ni están interesadas en ejercer.

SI LA DIVERSIDAD ES UN VALOR: LA SÍNTESIS DE CAPECCHI Y PESCE.

Nada más peligroso en las últimas décadas que las revoluciones teóricas. Preparan el terreno de las contrarrevoluciones prácticas. Al reelaborar el distinto tratamiento de la "diversidad" en la / s sociología / s clásicas (Capecchi y Pesce, 1984), o al discutir más que razonablemente la construcción histórico-política de una identidad obrera que excluía la subjetividad y las diferencias en su seno, y que se sujetaba rígidamente a la "teoría del actor racional" - intereses económicos inherentes a la posición en

la estructura (Pesce, 1985) -, no se ha logrado tanto desjerarquizar las luchas de los distintos grupos - las "identidades ambiguas", en expresión de Wallerstein -, y crear un espacio intrincado y rico de oposición antisistémica, como acelerar la fragmentación social y la lucha de todos contra todos en favor de la supuesta selección de los más aptos. Al reconocer a los "impannatori" como sujetos progresistas, insertos en matrices culturales solidarias e indagadores de trayectorias laborales y clasistas inéditas, mal podía imaginar la teoría social italiana de hace menos de una década que ellos serían el caldo de cultivo del "fascismo dulce" y de un racismo económico implícito en la falsificación histórica de Weber.

Debemos, sin embargo, volver a la consideración de los distintos tipos de economía y a su clasificación. El problema esencial es el cruce de las variables a considerar, dadas las diferencias existentes en el interior de un mismo tipo de economía, y las relaciones prevalecientes en el uso discriminado de la fuerza de trabajo según se consideren diferentes aspectos. Apoyándose en las clasificaciones de Gaudin, Schiray, Sachs, y Gershuny y Pahl, ya mencionadas, Capecchi y Pesca propusieron distinguir, bajo el régimen de una única economía global, diez distintos tipos de economía discernibles tanto desde el punto de vista de los individuos como desde el punto de vista de la caracterización del desarrollo de una zona dada, en el sentido de que los distintos espacios económicos podrían ser comprendidas en razón de las peculia-

res vinculaciones existentes entre estas distintas economías. El Cuadro 5 da cuenta de esos distintos tipos de economía y del uso predominante del factor trabajo que implican.

Desde luego, en los diez años transcurridos el panorama descrito en el cuadro ha sufrido variaciones substanciales, que se añaden a los problemas conceptuales que en su momento ya planteaba. Repasemos algunos de ellos.

1.- La economía del Sector Público se caracterizaba fundamentalmente por la estabilidad del empleo - de hecho, la única economía en la que el empleo era realmente estable de por vida -, por el trabajo dependiente, por su carácter explícito y legal, y porque los bienes y servicios producidos, en numerosas ocasiones, no afrontaban la prueba del mercado. Sin embargo, desde los primeros 80 hasta hoy se han producido transformaciones radicales en este esquema, en unos casos como consecuencia de modificaciones legales, y en otros de redescubrimientos recientes. En concreto, un núcleo de empleo inestable, precario o temporal se ha instalado legalmente en el corazón del Sector Público, y el "empleo de por vida" ha dejado de ser una característica de la función pública en algunos países - por ejemplo, en Italia -.

TIPOS DE ECONOMÍA	Predominio de trabajos	Predominio de trabajos	Predominantemene	Predominantemene	Bienes y Servicios para el
	Estable (+) Inestable (-)	Autónomo (+) Dependiente (-)	Explicito (+) Sumergido (-)	Legal (+) Ilegal (-)	Mercado (+) Fuera del mercado (-)
ECONOMÍA OFICIAL					
1) Sector Público	+ (-)	- (+)	+ (-)	+ (-)	- (+)
2) Gran Emp. Privada	+ (-)	- (+)	+ (-)	+ (-)	+
3) Peq. Emp. Privada	+ (-)	+ -	+ (-)	+ (-)	+
4) Trab. Temporales Parcialmente Regul.	-	+ -	+ -	+ -	+
ECONOMÍA NO OFICIAL MONETARIA					
5) Ilegales en Senido. Estricto	-	+	-	-	+
6) No oficial ligada a la economía oficial	-	-	-	-	+
7) No oficial autónoma de la economía oficial	-	+	-	-	+
ECONOMÍAS NO MONETARIAS					
8) Economía familiar	-	+	-	+	-
9) Economía comunitaria	-	+	-	+	-
ECONOMÍAS ALTERNATIVAS, SOCIALES, ETC.					
10) Economía alternativa	+ -	+	+ -	+ -	+ -

Cuadro 6. FUENTE: Cappechi y Pesce, 1984 y elaboración propia. NOTA: Los signos entre paréntesis indican correcciones o contratendencias recientes en las características típicas del trabajo en las distintas economías.

Por otra parte, el carácter eminentemente explícito y legal de los bienes y servicios generados en el Sector Público se ha visto empañado por la evidencia en los últimos años de una "libre disposición" de fondos y recursos estatales al servicio de fines ocultos, cuando no manifiestamente ilegales. La "transparencia" y la "neutralidad del Estado" se han visto, así, severamente sometidas a discusión, al tiempo que la creciente privatización de servicios cuya financiación es estatal cuestiona la gestión no mercantil de los bienes y servicios públicos.

2.- También nuestra visión del funcionamiento de la Gran Empresa Privada se ha visto sustancialmente modificada en la última década, en relación tanto con su articulación real en el pasado como con los cambios organizativos en el período postfordista. Hay que llamar, sin embargo, de entrada la atención sobre algunas ambigüedades irresueltas en el texto de Capecchi y Pesce. En primer lugar, los límites sobre la consideración de "Gran Empresa" son difusos, según la perspectiva que se adopte. También aquí, en consecuencia, las comparaciones transnacionales son difíciles de establecer, en la medida en que involucran tejidos productivos muy diferenciados por sectores económicos, por potencial y por volumen de fuerza de trabajo. En segundo lugar, la Gran Empresa no es forzosamente privada ni se encuentra sustraída a la intervención de los actores públicos. En realidad, no sólo existen grandes empresas públicas o participadas ampliamente por las administraciones, actuando frecuentemente en situaciones de

monopolio o cuasi monopolio, sino que los actores públicos desempeñan un papel central en el funcionamiento de la empresa privada a través de múltiples vías. De hecho, uno de los condicionantes del crecimiento económico en las últimas décadas ha consistido en la capacidad política de las instituciones públicas para dirigir la estrategia de crecimiento económico, mediante la preservación o la creación de ventajas comparativas en el mercado mundial para aquellas empresas privadas consideradas útiles o estratégicas para las colectividades representadas (Johnson, 1982; Castells, 1991c; Thurow, 1992). Es decir, en el escueto resumen de Castells, planificación estatal, pero sin ideología estatista.

Esta estrategia útil para describir el éxito del Japón posterior a 1945, o el de los NPI's desde los años 60, es útil también para explicar el éxito del Reino Unido en el siglo XIX, o la industrialización alemana anterior a 1913, por lo que, como señala Dahrendorf, ninguna sociedad real merece que se la califique como capitalista - según las definiciones clásicas que implican necesariamene propiedad privada y mercados libres -, pudiendo dudarse razonablemente sobre si los métodos de coordinación de la actividad económica pueden describirse adecuadamente, en algún momento histórico, como mercados (Dahrendorf, 1988: 45). En tercer lugar, en fin, la provocativa afirmación de Dahrendorf remite a la copiosa literatura sobre la "mano visible" (Chandler, 1987), es decir, sobre cómo la moderna dirección de empresas reemplazó a los mecanismos de mercado en la coordinación de las actividades

de la economía y en la asignación de recursos, un tema que examinaremos más tarde, pero que permite distinguir, de entrada, el mercado y la "organización" como dos mecanismos alternativos de coordinación, junto con la "reciprocidad" y el "intercambio político", a su vez dedos huéspedes de la "mano invisible" (Bagnasco, 1988: 32-42).

En cuanto a los cambios organizativos más recientes del postfordismo es necesario, del mismo modo, llamar la atención sobre los siguientes puntos. Primero, la Gran Empresa, por sí misma, ya no es sinónimo de más alta productividad o de una superior competitividad en la arena mundial. No sólo la Gran Empresa clásica de los sectores punta en el anterior modelo de acumulación pierde posiciones en la jerarquía empresarial, sino que las redes horizontales de pequeñas empresas tecnologizadas y los múltiples mecanismos de subcontratación, y de deslocalización sustituyen crecientemente a la "integración vertical" típicamente fordista (Cohen, 1991). Segundo, los procesos de deslocalización amenazan la estabilidad del empleo en las sedes matrices incluso en las ocupaciones de cierta cualificación, aún si una planta de producción es rentable. De hecho, el personal fijo a tiempo total ya es claramente minoritario en las grandes empresas norteamericanas (Gorz, 1993), las empresas de crecimiento más rápido en EE.UU. son las empresas de empleo temporal y, por último, ejemplos tan cercanos como el de Gillete muestran que en la nueva organización productiva la rentabilidad no es criterio suficiente cuando es posible op-

timizar aún más el beneficio inmediato en otras localizaciones. Tercero, mientras que la producción, a principios de los 80, de la gran empresa era predominantemente explícita y legal, los procesos descritos implican una elevada proporción de "trabajo informal" - en las "zonas de producción libre", en las "maquiladoras", o en la economía sumergida -, y un uso discrecional de la alegalidad y de la ilegalidad, no sólo en lo que respecta a la gestión de la fuerza de trabajo, sino en las prácticas de la economía financiera - las "compras apalancadas", el blanqueo de dinero, los artificios contables entre la "casa matriz" y las "empresas satélites" para eludir las obligaciones fiscales, etc. -.

3.- En cuanto a la economía de la "pequeña empresa", en la versión de Capecchi y Pesce, adolece de dificultades conceptuales similares a las señaladas para la gran empresa. Para empezar, las categorías convencionales sobre el tamaño de la pequeña y mediana empresa no dan cuenta de su extrema variabilidad, y parecen hechas a la medida de los grandes países centrales en el apogeo del fordismo, cuando las pequeñas y muy pequeñas empresas parecían realidades residuales en trance de desaparición. Esta inadecuación de fondo, cuyo fundamento, una vez más, es la inatención a la realidad en favor de la ideología, permitió que florecieran un conjunto de conceptos "ad hoc" y categorizaciones intermedias - "muy pequeñas empresas", "empresas artesanales", microempresas, etc. -, que intentaban colmar la brecha entre la evidencia

empírica y las proposiciones teóricas unilineales y acumulativas, un error en el que incurrían por igual el marxismo dominante y la teoría académica convencional. También, como hemos visto, en segundo lugar, coincidían básicamente ambas corrientes en el descuido de los elementos de novedad representados por la pequeña empresa, tanto en términos tecnoorganizativos y económicos como en los aspectos sociales, políticos y culturales. Sin embargo, en muchos sentidos, el laboratorio práctico de la reorganización de la gran empresa fue la pequeña empresa desburocratizada, con su atención obsesiva a la resolución de los aspectos productivos prácticos, su superior flexibilidad y adaptación a las oscilaciones del mercado y del gusto, su invención creadora de nuevas formas de conexión entre las distintas fases del proceso económico, su inserción, en fin, en matrices culturales que, lejos de constituir un obstáculo a la extensión del mercado, parecían ser, a un tiempo, su expresión más pura - más competitiva, menos contaminada y tramposa, al margen del favor del Estado Central y de los arreglos oligopolísticos y corporativos -, y la condición misma de su expansión (Saba, 1981).

Paradojas de la informalidad, ésta no es, sin embargo, la única lección deducible de la atención a la pequeña empresa. En ella encontramos también, en mayor medida que en la gran empresa, los intentos más exitosos por combinar la innovación tecnológica y la elevación de las cualificaciones laborales, no sólo en los puestos ejecutivos y directivos, sino en el

conjunto de la fuerza de trabajo, a la que se demanda colaboración para resolver activa y creativamente problemas productivos. Sin embargo, como tendremos ocasión de ver, la reorganización productiva de la gran empresa ha conservado los defectos de la pequeña empresa - la inestabilidad, el recurso a lo sumergido para hacer frente a las oscilaciones del mercado, el sorteamiento de determinadas regulaciones laborales y fiscales -, y descartado las virtudes de las pequeñas unidades productivas eficientes, - la recualificación del conjunto de la fuerza de trabajo, la movilidad social, las presiones socialmente estructuradas en favor de la competitividad, y los recursos que permiten volver a empezar en caso de fracaso, etc. -. No obstante, para finalizar, si es evidente que la "informalidad" ha progresado al calor de la terciarización de la economía y del renovado vigor de la pequeña empresa - dos procesos profundamente entrelazados -, no es menos cierto que pueden distinguirse dos tipos de procesos de informalización con características muy diferentes (Portes, Castells y Benton, 1989: 298-312). El primero es un modelo exitoso y de crecimiento, y está basado en características históricamente idiosincráticas, en cierto modo irrepetibles y, desde luego, no generables "ex nihíl", tales como una cierta cultura empresarial, el apoyo de las instituciones políticas, y vínculos sociales y de solidaridad que han protegido a dichas sociedades de la fragmentación y permitido asegurar un consenso social a partir de modelos culturales y sociales propios. Como ha escrito Bagnasco:

"desde el punto de vista de la economía se ve la sociedad como conjunto de recursos y vínculos; desde el punto de vista de la sociedad, es la economía la que se contempla como recurso y vínculo para la sociedad. Adoptar el punto de vista de la sociedad no significa descuidar ni subvalorar el hecho de que la economía local debe ser eficiente y sufrir la verificación de los mercados exteriores. Significa más bien ser sensible a las tentativas de encauzar el crecimiento y las transformaciones de la economía de un modo compatible con un modelo social y cultural que la sociedad local expresa como propio" (Bagnasco, 1991: 171).

El segundo modelo, sin embargo, implica "resistencias" a la desarticulación de las sociedades periféricas por la penetración de las relaciones de mercado, estrategias de supervivencia más o menos exitosas en las sociedades periféricas o semiperiféricas, y sobreexplotación directa o indirecta, vinculada a la reestructuración capitalista posterior a la crisis (Portes y Walton, 1981: 67-106). En este segundo modelo, por otra parte, las relaciones entre lo formal y lo informal son netamente diferenciables de las del primer modelo, y el recurso a las economías no oficiales monetarias y no monetarias forzoso y con contenidos menos ricos y diferenciados.

4.- Una visión del conjunto de los cambios acaecidos en la economía oficial de los países avanzados en la última década puede obtenerse a través del crecimiento del cuarto tipo de economía, que Capecchi y Pesce denominan "economía de los

trabajos temporales parcialmente regulados", y que a principios de los 80 aún consideraban útil distinguir de las economías con trabajos estables, contractualmente definidos por tiempo indeterminado. Hoy, en cambio, dicha distinción carece de sentido, al no ceñirse a determinadas actividades estacionales - la agricultura, el turismo, la construcción -, y al constituir el tipo de trabajo de más rápido crecimiento en el resto de las economías oficiales, a raíz de los cambios en la regulación de las relaciones laborales en la última década.

La conclusión final que puede deducirse de estas transformaciones - aparte, obviamente, de la constatación del hecho de que el trabajo es un bien escaso, cuya posesión se ha convertido en la más evidente barrera divisoria entre los "have" y los "have not" -, es que las fronteras entre la formalidad y la informalidad son móviles, y que muchas categorías ocupacionales que se consideraban al resguardo de la inseguridad han recaído en la misma, al tiempo que grupos sociales anteriormente excluidos se incorporan a la actividad laboral en condiciones que fragilizan el núcleo de los trabajos estables - "papá, he encontrado un trabajo: el tuyo", coreaban los estudiantes franceses que se oponían a la Reforma Laboral de Balladur -. Sin embargo, el recurso a los contratos de aprendizaje, a los trabajos temporales o a tiempo parcial, a las ocupaciones de bajos salarios y condiciones onerosas, acompañados de la merma de derechos sociales, oculta un hecho mucho más esencial, sea cual sea el

juicio que nos merezca. Este hecho consiste en que, como se ha puesto reiteradamente de manifiesto, es posible incrementar grandemente la productividad sin incrementos similares del empleo. Así, de hecho, ha sucedido en los años 80, y ésta es la deducción obligada de cualquier comparación entre la evolución de la productividad y del empleo en el último siglo y medio - desde 1870 hasta la actualidad la productividad total del área de los países de la O.C.D.E. se ha multiplicado por diez o por once, mientras que el porcentaje de horas trabajadas por persona y año se habría reducido a la mitad (Maddison, 1987) -. Las apelaciones a la necesidad de "trabajar más" y "más duro" se enfrentan, así, a la inapelable conclusión de que quienes las propugnan no tienen suficiente trabajo que ofrecer, cuando aún no están a punto otros mecanismos de control y de inserción social que la disciplina del empleo. Exploraremos, sin embargo, más adelante las paradojas de esta política del avestruz, oscilante entre la perplejidad y el cinismo.

5.- También la economía delictiva (o "ilegal" en sentido estricto) parecía no hace tanto tiempo una realidad menor, una lacra claramente diferenciada de la economía oficial y de otras economías no oficiales, cuyo monto económico, con ser importante, podía menospreciarse. Esta tranquilizadora conclusión, sin embargo, se ha trocado en los "largos 80" en convulsa evidencia, pese a ocupar mucho más el espacio de la investigación periodística, más o menos sensacionalista, y de la especulación cinematográfica, que el de los ensimismados

estudios académicos. Sólo recientemente, con la inejemplar transición del Segundo Mundo a la economía de mercado desregulado, la implosión de amplias áreas del Tercer Mundo e, incluso, la especialización económica delictiva de determinadas regiones del Primer Mundo, ha sido posible una aproximación a este ignorado iceberg económico del que sólo tenemos constancia por sus puntos más visibles. Por ejemplo, el narcotráfico, negocio que movería más de 50 billones de pesetas al año en el planeta - una cifra que supera la del comercio mundial de petróleo -, que gangrena las estructuras legales, y crea Estados paralelos dentro del Estado (PNUD, 1991). Es igualmente difícil determinar empíricamente si el 40% del PIB de la antigua U.R.S.S. ha sido privatizado mafiosamente, pero resulta indudable que las mafias constituyen las únicas fuerzas estructuradas en el antiguo Bloque del Este - mucho más que los Estados, impotentes, en descomposición, y penetrados por la mafia, entreverados de mafia -, y que su peso activa un explosivo comercio ilegal que no se limita a las mercancías clásicas - armas convencionales, mujeres, alcohol, tabaco, drogas, etc. -, sino que se abre prometedoramente a nuevos mercados: material nuclear, armas químicas y bacteriológicas, productos radiactivos, etc.

Necesitamos aún una explicación convincente de por qué la transición económica al mercado en esos países - pero también en Latinoamérica, China y otros antiguos miembros del bloque socialista -, no se ha visto acompañada por una homologable democratización política y por el resurgimiento de la

"sociedad civil", sino por Estados corruptos y "fuertes" frente a su población, y mafias que medran sobre la desestructuración social, tanto da si siguen autodenominándose "socialistas", como si afirman su voluntad de integración en el mundo "posthistórico". En las últimas décadas, sin embargo, la casuística delictiva ha demostrado una capacidad de invención acorde con los requerimientos de la nueva "economía informacional". Así, no sólo podemos referirnos a los inmensos parques de "turismo sexual" - un millón de prostitutas en el área metropolitana de Bangkok, la autopistas del sexo entre Alemania y los Países del Este limítrofes, la Cuba revolucionaria que compatibilizado el cuartel y el burdel -, sino que podemos incorporar, como negocios estructurales y pujantes, la "industria del asesinato" - sicarios y escuadrones de la muerte -, el tráfico de órganos de mendigos y de niños para fines laudablemente médicos (Pinero, 1993; Arns, 1993), el comercio de niños como esclavos laborales y sexuales o para fines de adopción, el contrabando de mano de obra barata, el "secuestro" lucrativo, y un largo etcétera añadido a las extorsiones tradicionales, cuyo cálculo económico tropieza con dificultades insalvables, pero que, a buen seguro, suponen en producción y empleo un volumen sustancialmente elevado, tal vez equiparable al del "terciario avanzado".

Esto no quiere decir, sin embargo, que el "terciario avanzado" - como ya hemos visto parcialmente en el tráfico de órganos para fines médicos, y en la nueva economía sexuada del ocio - no mantenga relaciones profundas con la vieja /

nueva economía delictiva. Este es el caso del sistema financiero, en el que se "lavan" y "blanquean" - a través de "paraísos fiscales" y centros financieros off-shore - miles de millones de dólares que no aparecen en las estadísticas de las balanzas de pagos, amparados en la absoluta libertad del movimiento de capitales, la globalización técnica de los instrumentos financieros y el "secreto bancario" (Tortosa, 1992: 30). En los 80 hemos asistido también a una renovación compleja de los "delitos de cuello blanco", que van desde el crimen empresarial y el "insider trading" hasta las prácticas de tecnología financiera que, como poco, bordean la legalidad, y que incluyen muertos millonarios y humildes y desconocedores poseedores de fortuna, a través de primas únicas, cesiones de crédito, cuentas innominadas y otras innovaciones radicales.

En general, se admite que el mercado mundial no regulado de dinero dinamita las soberanías nacionales, propiciando un "capitalismo de casino" que, de momento, incrementa la posibilidad de catástrofes monetarias, desalentando y pervirtiendo la "economía real", es decir, la basada en el ahorro, la inversión productiva y la cualificación de la mano de obra (Strange, 1986; de Sebastián, 1993). En otros términos, también en lo que se refiere a la economía delictiva las fronteras entre lo formal y lo informal se han reblandecido y flexibilizado, de forma que, en primer lugar, no siempre es fácil distinguir entre operaciones "legales" e "ilegales", y, en segundo lugar, en todo caso, la economía delictiva de los

mercados regulados ha proliferado abiertamente, articulando vastos espacios económicos, y carcomiendo las estructuras legales incluso en países altamente desarrollados.

6 y 7.- También las economías no oficiales monetarias, vinculadas o no a la economía oficial, se han desarrollado extraordinariamente desde las primeras manifestaciones de la crisis. Este desarrollo ha sido, sin embargo, mayor en los países centrales, como consecuencia de la superior institucionalización de sus economías. En éstos últimos conforma propiamente el terreno de la "economía sumergida" - de la que el "trabajo a domicilio" es el mejor ejemplo -, y el de las "chapuzas" (de Miguel, 1988: 132), vinculada la primera predominantemente a la actividad industrial, y las segundas a las múltiples actividades de servicios personales o distributivos, normalmente de baja cualificación, aunque puede referirse también a ocupaciones más cualificadas, tales como las actividades profesionales o el trabajo intelectual a domicilio.

Ahora bien, aunque el interés académico se ha centrado, sobre todo, en las actividades industriales sumergidas - la artesanía, el trabajo a domicilio -, y en las conexiones entre las grandes empresas emergidas y la nebulosa de los hogares sumergidos, parece evidente que los procesos de informalización se concentran en los servicios, tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados. Como ha escrito de Miguel:

" hay un sesgo muy notable en los estudios sobre la economía oculta en favor de las empresas manufactureras (zapatos, juguetes, textil, artesanía). Sin negar la importancia de ese capítulo, no lo es menos el de los infinitos servicios individuales que pueden dispensarse de manera incontrolada, espontánea o como quiera que pueda ser comprendida. Este abigarramiento y la gran dispersión de las unidades productivas nos lleva a abrir para ellos la categoría de "chapuzas". No llega a la noción más organizada de "empresas sumergidas". La organización que despliega es mínima, la inventiva que despliega es máxima. Son los guerrilleros de la compleja economía de servicios, a los que se hace difícil estudiar con las armas convencionales de la estadística o la encuesta" (de Miguel, 1988: 132-133).

Existen, pues, dos características diferenciales entre la "economía sumergida" industrial y las "chapuzas" serviciales. En la primera el trabajo es "dependiente", mientras que en las segundas es "autónomo", aunque en ocasiones resulte ser sólo parcialmente autónomo - negocios familiares, construcción -, encubriendo una asalarización que externaliza impuestos, costes de Seguridad Social, etc. Este proceso explica que en algunos espacios económicos, como en Alicante, haya casi tantos "jefes" como "indios" - "more chiefs, less indians", en resumen de de Miguel -, aunque dichos "jefes" equidistan de las imágenes habituales del "emprendedor", por su alergia o incapacidad para la organización, y del "empleado", por su aversión al trabajo dependiente (Hurtado y

San Miguel, 1992). En segundo lugar, otra importante diferencia radica en que en las manufacturas la producción sumergida aflora y es computada en las estadísticas de producción, mientras que en las "chapuzas" pueden permanecer ocultas e invisibles indefinidamente, salvo si se calculan magnitudes monetarias difícilmente medibles en presencia del superabundante "dinero secreto".

En los países del Tercer Mundo, del antiguo Segundo Mundo, e incluso en las áreas periféricas del Primer Mundo, estas economías conforman el grueso de la economía monetaria, en ausencia de oportunidades de empleo suficientes en la economía oficial. Y, de nuevo, a pesar del énfasis en las actividades industriales, un heterogéneo sector servicios - la hiperterciarización en actividades residuales - domina el sector informal urbano. Puesto que las rentas monetarias obtenidas a través de dichas actividades son enteramente insuficientes para el sostenimiento de la vida en muchos casos, las economías dinerarias deben complementarse con bienes y servicios obtenidos fuera del mercado, en el ámbito de las economías doméstica o comunitaria.

8 y 9.- Las "economías no monetarias" se distinguen de las economías no oficiales monetarias por dos rasgos característicos. El primero es que la producción de bienes y servicios no es intercambiada por dinero y escapa a las relaciones de mercado. El segundo es que al desenvolverse el resguardo del sistema legislativo son perfectamente legales, al contrario que las no oficiales monetarias, que o bien son

absolutamente ilegales, o bien eluden, en diverso grado, impuestos, cargas sociales, regulaciones, etc. En muchas actividades del terciario informal autónomo, sin embargo, imperan las normas de reciprocidad de la economía comunitaria, pese a su apariencia mercantilista.

La más importante de estas economías es la doméstica o familiar, que, como hemos visto, se refiere a la gama de recursos que un grupo, no necesariamente vinculado por lazos de parentesco estricto, ni necesariamente corresidentes, pone en común para su mejor supervivencia (Yaganisako, 1979; Smith y Wallerstein, 1992). Habitualmente olvidada en los análisis tradicionales, por motivos parcialmente explicitados en el capítulo anterior, la economía familiar incluye el trabajo doméstico, pero también muchas otras actividades de autoconsumo, tales como el bricolaje, las reparaciones, los cultivos autónomos, etc. En términos generales, la economía familiar compensa la insuficiencia de las rentas monetarias, a través del incremento de esfuerzo laboral dedicado al autoabastecimiento, contribuyendo así a rebajar el coste salarial de la reproducción de la fuerza de trabajo.

También la economía comunitaria se rige por el principio de las donaciones recíprocas en el ámbito de las pequeñas comunidades, los núcleos vecinales, el grupo de amigos o los miembros de asociaciones voluntarias sin ánimo de lucro. En la cultura socialdemócrata (Delors, 1979; Nilsson y Wadeskog, 1985), las diversas formas de economía comunitaria se consideran, a menudo, una alternativa a los servicios producidos

para el mercado o proporcionados por el Estado, un "tercer sector" que prefigura una "sociedad del bienestar" complementaria al Estado del Bienestar (Rodríguez Cabrero, 1992; Dahrendorf, 1993; Sotelo, 1993).

10.- El último tipo de economía no configura, en sentido estricto, una economía separada, pudiendo adoptar determinadas formas de economía monetaria y no monetaria. Lo distintivo de la misma, sin embargo, es que pretende responder a un "proyecto alternativo" al de la cultura global, islas en la corriente principal, aún si los bienes y servicios producidos se ofertan en el mercado. En este sentido, en los países centrales, dichas actividades están vinculadas a movimientos sociales alternativos, en ruptura total con la sociedad oficial (Bahro, 1988), o en convivencia aparte (Huber, 1988). En los países terceros, la economía alternativa es visible en las estrategias de autoconfianza y en algunas formas de "economía verde" y de autosuficiencia, cuyo objetivo es desligarse total o parcialmente de las reglas del mercado mundial. En este sentido, el énfasis se desplaza en favor del uso de tecnologías intermedias o apropiadas, que satisfaciendo a la autosuficiencia favorezcan la continuidad del equilibrio ambiental y de las culturas locales (Schumacher, 1983).

DE LOS TIPOS DE ECONOMÍA A LAS FORMAS DE TRABAJO.

La visión que se deduce de estas múltiples economías segmentadas se asemeja poco a la de la economía convencional, centrada en las economías oficiales y monetarias. La ventaja de estas distinciones es que permiten aclarar los efectivos recursos que los individuos y las familias utilizan para su supervivencia, y que incluyen trabajo libre y no libre, formal e informal, doméstico e ilegal, subsidios estatales y donaciones recíprocas en dinero o en trabajo. A través de ellas se obtiene, sin duda, una imagen más ajustada de los modelos reproductivos familiares, y puede explicarse el hecho de que una cierta paz social sea compatible con tasas de desempleo formal escandalosamente abultadas. Como ha señalado Pérez Díaz, al pergeñar su teoría de las "cuatro esquinas", o de los diversos espacios vinculados del mercado de trabajo español - es decir, el núcleo protegido y estable, el ejército de precarios legales, los sumergidos, y los parados, asistidos o no por el Estado -:

"La estabilidad del sistema radica, primero, en la coexistencia pacífica y la complementariedad entre los diferentes subsistemas, pero sobre todo en que todos ellos están anclados en la misma unidad básica moral y emocional, y hasta cierto punto económica: la familia extensa o cuasi extensa, de dos o más generaciones que no necesitan vivir juntas para sentirse juntas y ayudarse en un tiempo de dificultades. La familia reúne una variedad de fuentes de ingresos y de provisiones sociales que pueden ser redistribuidas: salarios de

los trabajadores permanentes o temporales, ingresos de actividades en la economía subterránea, pensiones y subsidios de desempleo, beneficios de la Seguridad Social. La familia es el secreto a voces del escenario del mercado de trabajo español y la explicación del de que España haya sobrevivido, sin trauma sociopolítico hecho aparente, más de una década de un desempleo extraordinario que ha superado, con creces, las previsiones más pesimistas de los últimos 40 ó 50 años" (Pérez Díaz, 1993).

El problema, sin embargo, no es sólo el futuro de estos espacios diferenciados, pero conexos - simple "ajuste a la crisis" sin horizonte, o fuente de innovaciones sociales -, sino la consideración de economías distintas en una economía global unificada por múltiples lazos, como señalarán tempranamente Gershuny y Pahl (1989). En su opinión, por tanto, una visión más ajustada puede obtenerse si sustituimos las clasificaciones de la economía por la noción de "formas de trabajo", insertas en relaciones sociales diferentes (Pahl, 1990). Antes, no obstante, de adentrarnos en las distintas formas y fuentes de trabajo convendrá aclarar qué se entiende por trabajo, un concepto central y, paradójicamente, confuso.

3.2. EL TRABAJO Y EL OCIO EN UNA PERSPECTIVA HISTÓRICA

¿QUÉ ES TRABAJO?

Hemos visto en capítulos anteriores cómo el concepto de trabajo fue paulatinamente reducido, hasta identificarse con el empleo asalariado en la economía formal, y de qué modo esa superposición implicó una devaluación implícita de otras actividades esenciales para el mantenimiento de la vida, tales como el trabajo doméstico, el realizado sin contraprestaciones monetarias, o la extrema diversidad de los trabajos no formalizados. Desde la segunda mitad del siglo XIX, además, el empleo asalariado en la economía formal fue monopolizado prácticamente por varones adultos, de modo que los esfuerzos y actividades de otras categorías sociales - mujeres, niños, jóvenes y ancianos - pasaron a ser considerados no-trabajo o, más sutilmente, trabajo improductivo, conforme a una categorización economicista difusa que tiene menos en cuenta las utilidades respectivas que la división previa entre una esfera estrictamente económica, con lógica propia, y una esfera social, con su propia i-lógica. No deja de ser fascinante, así, que sobre esta divisoria "construida" el paradigma de la economía clásica intente saturar de racionalidad lo que previamente ha recluido en lo irracionalizable.

Esta sucinta precisión histórica es útil para llamar la atención sobre dos hechos básicos: 1) que ni siquiera en el período de máxima asalarización en los países avanzados, el trabajo ha sido simplemente sinónimo de empleo asalariado en el exterior de la unidad doméstica; 2) que en tanto que realidad socialmente construida, el concepto de trabajo ha sufrido metamorfosis conceptuales significativas. Estas matizaciones, sin embargo, no son suficientes para pergeñar una caracterización alternativa al concepto convencional de trabajo transcultural y transhistórica. No podemos afrontar aquí con detalle esta tarea, aún objeto de controversia, pero parece forzoso esbozar algunas transformaciones históricas del concepto y, sobre todo, llamar la atención sobre el papel que la informalización ha cumplido en el redescubrimiento de esta problemática (Arendt, 1974; Thompson, 1984; Pahl, 1988; Gorz, 1995).

Hay muchas definiciones amplias del "trabajo" - aunque en lo que se refiere a este asunto las definiciones más amplias son las más escuetas y minimalistas -, incluyendo las que derivan etimológicamente el concepto del trabajo de "traba" - "la atadura que nos impone una obligación más o menos dura, la contribución de nuestro tiempo y nuestro esfuerzo al menester de la producción en su más amplio sentido" (de Miguel, 1988: 60) -, o de "trepalium", un instrumento de tortura romano. El hecho de que ni etimológicamente el origen de la palabra esté claro, es muestra de la confusión que rodea un concepto tan central, y de la dificultad de distinguir el

trabajo de otras actividades. Y es que, como veremos, la definición de trabajo no depende tanto del contenido de la actividad - pintar, tocar un instrumento, levantar piedras o fornicar pueden ser, alternativamente, una afición o una ocupación -, como de las relaciones sociales en las que dichas actividades se inscriben.

Una definición mínima de trabajo es aquella que lo define como todo gasto de energía humana en la consecución de algún fin conscientemente reconocido (Durán, 1986: 31), aunque esta definición plantea tantos problemas como resuelve, centrados en la discusión sobre los "fines" y la "consciencia". Otra definición, más amplia y de aliento polanyiano, es la debida a Watson, que entiende el trabajo como el ejercicio de aquellas actividades que capacitan a la persona para mantener cultural y materialmente su existencia cotidiana (Watson, 1987: 83).

Así pues, para algunos toda actividad humana es, de alguna manera, trabajo, en la medida en que directa o indirectamente hay interacción social y en que, a través de ella, la sociedad transforma a la naturaleza y se transforma a sí misma, mientras que otros autores, como Arendt, restringirán el concepto de trabajo a la acción que incorpora finalidad y autoconciencia. Otra distinción importante para nuestros fines es la que Marx estableció entre el trabajo (heterónomo) y la actividad (autónoma), una distinción que, como recuerda Dahrendorf, está relacionada con la distinción

entre la "vida teórica" y la "vida práctica" de Aristóteles (Dahrendorf, 1990).

Naturalmente, la otra cara de la moneda laboral es el "ocio", un concepto, éste sí, claramente identificable etimológicamente. Como es sabido, la palabra "ocio" viene de la latina "otium", que designa lo contrario al "negotium" - el negocio, el trabajo, lo público, la actividad guerrera o política -. Es significativo, sin embargo, que tanto en latín como en griego el trabajo sea definido con un prefijo negativo - a / scholé en griego; neg / otium en latín -, como prueba de la prioridad concedida en esas sociedades al "ocio" sobre el "trabajo". En una muestra más de que también la lengua es política, esta prioridad se explica por que hasta prácticamente el siglo XIX el "ocio" es privilegio privativo de unas minúsculas élites que podían sobrevivir materialmente a costa del trabajo de los demás. El ocio, pues, hasta la Revolución Industrial, más que lo contrario del "trabajo" designaba un estado, una condición social, la condición del hombre exento de la necesidad de trabajar y, por esta misma razón, colocado ante exigencias verdaderamente morales. El problema del empleo del ocio, de hecho - por ejemplo, en la filosofía de Aristóteles - no se plantea más que para la clase social compuesta de hombres nacidos libres - el esclavo ni siquiera es humano -, y no es sino hasta los albores del capitalismo, en los siglos XIV y XV, que la crítica a la ociosidad empieza a no estar vinculada tanto a ideas morales - la reprobación del hedonismo y del placer, de la disolución

y del libertinaje -, como a criterios económicos - el ocio y la clase ociosa como obstáculos para el progreso social y la creación de riqueza -.

Hay que insistir, sin embargo, para no quedar presos en el espejo productivista de la modernidad triunfante, que al referirnos a una "clase ociosa" llamamos la atención sobre el hecho de que las élites no se ven abocadas al trabajo heterónomo, más que a la ausencia de toda actividad. En realidad, la "douceur de vivre" prerevolucionaria de la época clásica es rara, y las élites griegas o romanas, el cabecilla, el señor feudal o la aristocracia, aunque no ejecutaban trabajos remunerados - "labeur dur et forcé", para decirlo con Baudelaire -, se afanaban en la dirección de la guerra y de la política, la redistribución económica, la administración de sus haciendas o el patrono-260 cultural e ideológico. De hecho, no faltan autores que vinculan el ocio y la guerra, entendiendo aquél como una especie de tregua en las actividades consideradas esenciales (por las élites) para la vida colectiva, fundamentalmente la milicia y la política. Mucho más ajustada, sin embargo, es la afirmación que vincula la "posibilidad de elección" de las élites con el sometimiento y la explotación de la mayoría, la ausencia de oportunidades y la exclusiva atención a la provisión muy estratificada de las necesidades materiales. Para muchos autores, de hecho, esta es la barrera que separa el "trabajo" del "no trabajo". El hecho de que una actividad subvenga necesidades materiales, que contribuyan al mantenimiento material de la vida.

Sin embargo, esta definición, probablemente útil en sociedades menos diferenciadas y complejas, se torna borrosa en las sociedades contemporáneas en la que el trabajo intelectual, la capacidad de actuar cognoscitivamente, las habilidades simbólicas, se convierten en fuerzas directamente productivas (Bell, 1976; Touraine, 1971). Aunque no pretenderé que buena parte de los empleos de la economía informacional no sean simplemente superfluos - como ya sugirió Sweezy hace algunas décadas -, no es menos cierto que la afirmación anterior resulta verosímil en determinados casos y que, cuando así sucede, son, además, un factor de estabilidad y de sostenimiento de la demanda. El ejemplo, sin embargo, es útil para poner de relieve que los criterios materialistas en la definición del trabajo no son evidentes por sí mismos, pivotando sobre la vieja distinción entre trabajo productivo e improductivo, y que los sentidos del trabajo varían en las distintas culturas y trabajos sociales.

No es probable, por ejemplo, que el concepto de trabajo como opuesto al de ocio tuviera algún significado en las sociedades preindustriales. En éstas, la separación entre tiempo libre y tiempo de trabajo era social. Los individuos se dividían entre quienes (los menos) no tenían que trabajar para vivir, y quienes, (los más) vivían para trabajar, cuando hablamos de sociedades estatales profundamente estratificadas, es decir, históricas. Pero no existía la moderna separación entre los cuatro tipos de tiempo (productivo, doméstico, dedicado a las necesidades básicas, libre), sino que

éstos se solapaban, se interpenetraban, se confundían en un mismo continuo temporal, que frecuentemente se doblaba en contigüidad espacial de las actividades. Por supuesto, además, no existía nada parecido a las modernas disciplinas del tiempo. La unidad de trabajo era la tarea, no las horas, y un buen día de trabajo era medido por las actividades realizadas, no por el tiempo dedicado a las mismas. Es más dudoso aún que nuestra concepción del tiempo, lineal y fugitiva, tuviera algún sentido en las sociedades preestatales. Debemos, por tanto, efectuar un breve periplo histórico para aclarar algunos términos imprecisos, como el de la moderna "civilización del ocio".

EL MITO DE LA CIVILIZACIÓN DEL OCIO

Nuestras ideas sobre el trabajo y el ocio están también modeladas sobre la metafísica del mundo moderno, cuyo horizonte histórico se agota en la Revolución Industrial, convirtiendo los sistemas sociales anteriores - es decir, la casi absoluta mayoría del tiempo humano - en un fallido e informe ensayo de la verdadera racionalidad, del verdadero Estado, de la verdadera sociedad, del verdadero tiempo libre. Las imperfectas sociedades anteriores a la democracia de masas, ¿gozaban, sin embargo, de ocio, o padecían simplemente una vida marcada por la inseguridad y la asechanzas?. En la papilla primordial anterior a la revolución científico-téc-

nica y a la organización científica del trabajo, ¿había lugar para el decurso de un tiempo liberado de la obligación y de la rutina, para la libre expresión de la inquietud estética, para el cultivo de la propia experiencia?.

La historia y la antropología documentan, paradójicamente, no sólo que sí, sino que el ocio y la fruición estética estaban mucho más extendidas y democratizadas que en las contemporáneas sociedades, una imperfección que los "especialistas" y "expertos" modernos tendrán que remediar, si hemos de creer a Weber, escindiendo en áreas separadas la experiencia humana. De hecho, la calificación de las modernas sociedades industrializadas como "civilizaciones del ocio", adoptando una perspectiva global comparativa, no puede considerarse sino una cruel ironía, fruto probable del stress y de la miopía histórica. En realidad, los datos empíricos conocidos sobre tiempo de trabajo y de ocio en sistemas sociales anteriores arrojan un balance netamente favorable a las civilizaciones preindustriales (Sahlins, 1977; Harris, 1978: 18-32, 1987: 226-228). Los estudios antropológicos sobre costes temporales dedicados a actividades productivas - cazar, escardar, cultivar la tierra, pastorear, etc. - muestran que lo común en las culturas "primitivas" es no trabajar más de ochocientas horas anuales y, desde luego, con ritmos más bajos y con un sentido del "equilibrio" inencontrable en las sociedades avanzadas.

Naturalmente, se puede afirmar que estos datos no toman en consideración otras actividades laborales, tales como el

trabajo doméstico. Ahora bien, aunque no existen suficientes datos estrictos y fiables sobre la distribución del tiempo entre distintas tareas y actividades en las diferentes culturas, es dudoso que una definición más omnicomprendensiva de "trabajo" proporcione alguna ventaja al moderno asalariado de las sociedades avanzadas sobre los habitantes de las culturas preindustriales mejor conocidas. Incluso contabilizando la fabricación de ropas, útiles, comida, alojamiento, etc., muchos pueblos preindustriales consumen, poco más o menos, alrededor de seis horas diarias en actividades productivas, e incluso cuando trabajan más horas los ritmos son más bajos y con abundantes descansos. Existen pocas dudas, en efecto, sobre el hecho de que los pueblos primitivos calificarían como inhumanas las actuales disciplinas productivas. Incluso en nuestra propia tradición, existen datos que permiten calcular fehacientemente que en la Roma del siglo IV el número de fiestas al año era de 175 días, y en la Edad Media el gremio de artesanos parisinos tenía sólo 194 días hábiles al año (Pérez Adán, 1992a: 86). Globalmente, el mundo campesino - aún hoy, algo menos de la mitad de la población mundial - alterna períodos de fuerte actividad con otros de ocio casi total. ¿Habría que recordar, además, que en la "civilización del ocio" se procede a un sistemático recorte de las festividades, sacras o profanas, que pautaban la vida de los pueblos preindustriales, ocupando buena parte del año?.

Pese a la venganza de los "largos puentes" - una moderna forma de resistencia a la disciplinarización laboral, o una

reedición de los San Lunes del primer industrialismo -, el asalariado urbano contemporáneo, el autónomo, el pequeño comerciante, el artesano, o el agricultor industrializado, trabajan entre 1600 y 2100 horas anuales - en la banda más baja Europa, seguida de Estados Unidos y Japón -, distribuidas en jornadas de siete u ocho horas diarias durante cinco días a la semana - por cierto, más en la España holgazana y sudista que en el industrioso norte europeo -, y entre quince días y un mes de vacaciones. Por su parte, en las áreas industrializadas del Tercer Mundo - las Zonas de Producción Libre de Asia, las maquiladoras latinoamericanas, etc. - no es in común que la jornada laboral rebase las doce horas en condiciones más próximas a la esclavitud que al trabajo libre. Ahora bien, si a la jornada laboral de los modernos trabajadores urbanos añadiéramos los tiempos dedicados al trabajo doméstico, al papeleo y a los arreglos burocráticos en las corporaciones públicas y privadas, al transporte - sobre todo en las grandes metrópolis - y, en fin, a las colas, lapsos y colapsos de la vida cotidiana en las sociedades contemporáneas, el trabajador industrial saldría, sin duda, aún peor parado.

Así pues, ¿de dónde surge esa extravagante idea de que nuestra civilización del stress es también la civilización del ocio? ¿Cuál es el origen de ese gigantesco malentendido?. Surge, como ya hemos visto de los términos históricos de la comparación empleados, de la reinención del mundo a la medida de los hitos y de los mitos de la civilización

capitalista. El tiempo de trabajo actual es, en consecuencia, ventajosamente comparado con el que era común en la "primera Revolución Industrial" (siglos XVIII y XIX), y el que aún hoy rige en las industrializadas economías semiperiféricas, con jornadas laborales de entre doce y dieciséis horas diarias para la mera subsistencia, y donde el concepto de "vacación" de tiempo liberado del trabajo mismo y de la reposición de fuerzas, no existía. Surge, en segundo lugar, de las transformaciones inherentes a la libre contratación de la fuerza de trabajo, y a las modificaciones que implica en la vida cotidiana, y en las infraestructuras sociales. De este modo, por una parte, la diferenciación entre el ocio y el trabajo deja de ser social y se convierte en personal; y, por otra, la urbanización y la progresiva organización del trabajo escinden paulatinamente - aunque de forma mucho más lenta y menos extensa de lo que se supone - la esfera productiva de la doméstica, tanto física como espacial y temporalmente, apareciendo entonces la disposición de un tiempo libre institucionalizado, rutinizado, reconocible como tiempo de ocio frente a la porosidad del tiempo preindustrial o del actual trabajo doméstico. Conforme se reducen las largas jornadas laborales, como consecuencia de los incrementos de productividad y de las luchas obreras, el problema del ocio - de su programación, de su potencial desordenado y disolvente - accede al imaginario colectivo, convirtiéndose en un nuevo espacio de la gobernabilidad contemporánea.

TECNOLOGÍA Y OCIO

Nos enfrentamos, así, a una aparente paradoja que ha sido subrayada vigorosamente por la antropología. En la evolución social de larga duración, la tecnología, lejos de reducir el tiempo de trabajo necesario para satisfacer necesidades básicas, ha incrementado históricamente su volumen e intensidad hasta tiempos bien recientes, en espacios geográficos localizados y para un porcentaje de población bastante reducido: en realidad no más de un séptimo de la población mundial (Wallerstein, 1988; Tortosa, 1994). El motivo de esta aparente incongruencia reside en que todo incremento de los rendimientos del trabajo, toda intensificación productiva fue empleada, hasta la transición demográfica subsecuente a la primera Revolución Industrial, en el aumento del volumen de energía, fundamentalmente alimentaria, necesaria para la crianza de un número mayor de niños. Como resume certeramente Harris, nuestros antepasados preindustriales sólo fueron capaces, en efecto, de mantener altos niveles de vida y abundante tiempo de ocio en la medida en que ejercieron un severo control de la población (Harris, 1978: 32). Ahora bien, las prácticas contraceptivas utilizadas comportaban frecuentemente altos costes físicos y psíquicos, por lo que la práctica del infanticidio fue una realidad masiva hasta finales del siglo XVIII y aún en el siglo XIX, en la misma Europa. Este ajuste traumático entre producción y reproducción, inducido por la presión demográfica, condujo, en

consecuencia, a que todo incremento en la provisión de energía, debido a la mejora de la productividad, fuera empleado no ya en la mejora del nivel de vida sino en la crianza de un mayor número de niños.

En una perspectiva de larga duración, por tanto, hasta el presente todo cambio importante en la productividad laboral ha estado acompañado - o se ha visto seguido - de un rápido incremento de la densidad de población en cualquier período histórico y en todas las áreas geográficas. Incluso en Europa, desde la Alta Edad Media hasta comienzos del siglo XIX, ciclo de rápidos e ingentes cambios tecnológicos, se observa un enorme incremento de la población, cuyas secuelas fueron costes de vida más elevados y mayores padecimientos para la mayoría de la población, amén de una terrible intensificación del trabajo, a pesar de la masiva introducción de tecnología.

Hay que concluir, en consecuencia, que cuando hablamos de "civilización del ocio" no se hace tanto referencia, como ya hemos visto a sistemas sociales anteriores como a esta fase, histórica y geográficamente localizada, que llamamos Revolución Industrial, y a la persistencia del antiguo régimen incluso en el lapso de entreguerras.

DEMOGRAFÍA Y OCIO

No quisiera sugerir, de todos modos, "more malthusiano", que la pobreza y la sobreexplotación del primer industrialismo se deben exclusivamente a causas impersonales, tales como la presión demográfica o una tecnología neutra. En el

contexto de sociedades profundamente estratificadas, ambas variables son moderadas y orientadas en interés de los grupos dominantes, pero ello no impide reconocer su autonomía mediadora entre la naturaleza y la cultura. En otros términos, pese a responder a presiones y a necesidades impersonales y objetivas, se utilizarán y desarrollarán determinadas tecnologías, arrumbando, o no persistiendo, en la aplicación de otras, en virtud de los mayores o menores beneficios que reporten a las clases dominantes, en el mismo sentido que se alentará (o se desalentará) el aumento (o el decremento) de la fuerza de trabajo en virtud de las necesidades de incrementar los inputs de trabajo o no, según la particular visión de las élites. Ello no es óbice, sin embargo, para que toda organización social se haya visto obligada a disponer de tecnologías ahorradoras de trabajo y de cosechas de niños, en relación con las posibilidades ecológicas y económicas de su entorno.

Desde esta óptica, el "milagro europeo" - occidental, por supuesto -, del siglo XIX es consecuencia de una triple conjunción básica, sobre la que se incardinarán otros rasgos habitualmente más destacados por la literatura económica y sociológica, bien económicos - la propiedad privada, el mercado, la organización científica del trabajo -, políticos - la presión del movimiento obrero, el Estado moderno, el colonialismo -, o culturales - el individualismo, la ética del trabajo, etc.-. En primer lugar, la aplicación a la industria de motores de vapor, gasolina, diesel, etc., permitió la li-

beración de vastas cantidades de energía anteriormente no explotada, acumulada durante millones de años, y no renovable. En segundo lugar, resulta obvio que de la explotación de estas inexploradas fuentes de energía - carbón, gas, petróleo, etc. - debía resultar una mejora sustancial en el nivel de vida de un número relativamente importante de personas. En tercer lugar, la cuestión esencial para los fines de nuestra demostración, es que, por primera vez en la historia, esta enorme disponibilidad energética coincidió con una disminución de la tasa de crecimiento de población en las áreas beneficiadas por los superiores rendimientos energéticos, que supusieron substanciales incrementos de la productividad total, aunque no de la eficiencia - es decir, número de calorías obtenidas en relación a las calorías invertidas -. Este proceso es el conocido como "transición demográfica", caracterizado por bajas tasas de natalidad y mortalidad, y un crecimiento mínimo de la población.

ECONOMÍA Y OCIO

En una perspectiva histórica, pues, tecnologías mucho más productivas y control de la reproducción, reforzándose mutuamente - ya que la tecnología ahorra fuerza de trabajo, y a su vez, la escasez relativa de ésta incentiva la aplicación tecnológica -, constituyen la base para una reducción constante del tiempo de trabajo, desde el siglo XIX, en el occidente

industrializado. Es cierto, por otra parte, que las fluctuaciones económicas inciden en las fluctuaciones demográficas, de modo que la tasa de paro es inversamente proporcional a la tasa de natalidad, y que los períodos de bonanza económica y de pleno empleo conllevan alzas en la natalidad, como demostró Easterlin (1968) y, entre nosotros, de Miguel (1987). Pero dichas fluctuaciones tienen lugar en el contexto de una tendencia estructural sostenida a los incrementos de productividad - incluso en períodos de crisis, lo que a su vez acelera la destrucción de empleo, como es visible en los últimos años -, y al control de la reproducción, como consecuencia del alto coste de crianza de los hijos en las sociedades avanzadas y de la elevada inversión que requiere su inserción ventajosa en el mercado de trabajo.

De hecho, la población sólo crece substancialmente en aquellas áreas en las que la supervivencia de los grupos domésticos depende de mayores aportaciones laborales, del incremento de la fuerza de trabajo familiar, y cuando las ventajas de dicho incremento superan los costes de crianza, como en las familias campesinas del Tercer Mundo. El hecho, por otra parte, de que fuertes incrementos de población sean un obstáculo para mejorar la renta per capita en dichas áreas no es óbice para las que las presiones reproductivas persistan, en la medida en que son las familias las verdaderas unidades de cálculo económico, y estas deben contemplar no sólo los inputs laborales sino el sostenimiento de los mayores en sus crisis sanitarias o en la senectud.

Sin embargo, la reducción del tiempo de trabajo no ha acarreado una merma paralela de la intensidad y regulación del mismo. Por el contrario, la organización científica del trabajo ha conseguido hacer disminuir la "porosidad" del tiempo - como ya hicimos notar, la gran fábrica integrada se impone para combatir la indisciplina y la "moral del sustento" del "verlag", en una primera fase, y posteriormente para evitar las pérdidas vinculadas a la organización de la producción en talleres y edificios separados de la misma gran fábrica -, y obtener un control de la fuerza laboral frecuentemente más abstracto, menos personalizado, pero más estricto. La reducción del tiempo de trabajo se ha visto acompañada, en consecuencia, de cambios de la percepción del espacio - ya no plano, sino esférico y simultáneo -, y del tiempo - ya no cíclico e idéntico, sino lineal y fugitivo -. A su vez, estos cambios en la estructura espacio-temporal se vinculan, a raíz de la Revolución Industrial, con la creciente separación entre la esfera doméstica y la esfera productiva, entre el hogar y el lugar de trabajo, entre tiempo dedicado a la vida y tiempo dedicado al trabajo, una distinción inexistente en situaciones sociales anteriores.

TIEMPO Y TRABAJO: LAS TRANSFORMACIONES DEL ORDEN PRODUCTIVO.

Debemos a Thompson una primer explicación del proceso por el que se llegó al sentido del tiempo propio de las socieda-

des industriales, a partir de los cambios en los hábitos de trabajo, y del modo en que estos cambios influyeron en la percepción del tiempo de los trabajadores preindustriales (Thompson, 1979: 239-294). Para Thompson, en efecto, las modificaciones en los hábitos de trabajo acaecidos en la primera Revolución Industrial estuvieron en el origen de que se abandonase una situación productiva orientada por las tareas concretas a realizar, y en la que los ritmos de trabajo eran "naturales" - es decir, determinados por las necesidades propias de las actividades -, en favor de disciplinas regulares de tiempo, que incluían tanto una presión del empresario para la realización del máximo número de horas a cambio del mínimo salario, como un control estricto del uso del tiempo dedicado al trabajo, cuyo instrumento privilegiado es el reloj, perfeccionado y difundido a partir del siglo XIX. Es así, en su opinión, que el tiempo de trabajo se divide entre "el tiempo de los patronos" y el "propio tiempo". El patrono no utiliza ya solamente mano de obra, fuerza de trabajo, sino el tiempo de ésta, que debe evitar que se malgaste. El valor no reside ya en la actividad concreta, sino en el tiempo reducido a dinero (Ibíd.: 247).

Este cambio explica que las luchas obreras se hayan centrado tradicionalmente en torno a la reducción del tiempo de trabajo, y que éste haya sido vivido normalmente como un ámbito enemigo y heterónimo. Más aún, la mercantilización del tiempo se ha extendido fuera del ámbito laboral, incorporándose a nuestra concepción global temporal (Virilio, 1992).

Así, el tiempo ya no es lo que nos devora - "le temps nous ronge" , decía Baudelaire -, sino por el contrario, una unidad medible y autónoma, con identidad propia, que se gasta, se consume, se utiliza y cuya contra pérdida, pautada en unidades discretas, se lucha disciplinadamente.

Los procesos que conducen a los individuos al trabajo son precisamente, como puso de manifiesto Gaudemar, la "cara oculta" de la valorización y acumulación de capital (Gaudemar, 1981). Celada (1981) y Coriat (1982) han trazado los avatares - el segundo centrándose en la experiencia de los Estados Unidos - de las transformaciones del orden productivo, en su intento por adaptar la fuerza de trabajo a las mutaciones de la estructura productiva. Así, en la primera época de expansión industrial, los problemas se centra en la lucha contra la irregularidad de las formas de vida y de trabajo, y en combatir el recurso a otras formas de subsistencia distintas del trabajo industrial. Reclutar y fijar la mano de obra, asegurando su asistencia regular al trabajo, procurar un ritmo de producción constante - dado que la menor elevación salarial era seguida del abandono de la producción fabril -, y adecuar los hábitos del trabajo a los estímulos de la competencia son, por tanto, las prioridades del período. La historia de los trabajadores de oficio y de los trabajadores a domicilio contra la "máquina", presentada habitualmente como una lucha contra el "progreso", adquiere, en este contexto, su verdadera dimensión: no un rechazo de lo que ahorra esfuerzo, sino de su inserción en el sistema de

fábrica, que destruye su cualificación y apunta su futura sustitución como fuente de trabajo vivo.

Este primer modelo de gestión de la fuerza de trabajo es el que Gaudemar denominará "modelo panóptico", un orden productivo disciplinario, vinculado a la extracción de plusvalía absoluta y a un tipo de movilización de la fuerza de trabajo en la que lo que importa es hacer trabajar el mayor tiempo posible al máximo de gente a los precios más bajos, sin preocupación por la productividad ni su organización científica, bajo el señuelo de una mirada omnipresente y punitiva.

Ahora bien, lenta e incompletamente el sistema de fábrica se asienta en los países avanzados, apoyándose en las segmentaciones y divisiones internas a la clase obrera - hombres frente a mujeres, autóctonos frente a inmigrantes, inmigrantes antiguos frente a inmigrantes recientes, etc. -. El taylorismo y el fordismo contribuyeron, además, a desarticular los últimos reductos de la vieja resistencia obrera: el control del tiempo y la cualificación del trabajo. El obrero de oficio no es expulsado del sistema productivo totalmente, como la persistencia de la pequeña empresa artesanal muestra, pero sí limitado a permanecer en su periferia, al surgir un nuevo tipo de obrero, el "obrero-masa", cuya movilidad es la metáfora central de la nueva organización económica: un "pequeño trabajador infatigable" puntual, sobrio, asiduo, respetuoso de sus superiores, afecto al orden, disciplinizado desde la escuela, y cuya falta de amor al trabajo debe ser compensada por el incentivo monetario y las ventajas so-

ciales. El fordismo, de todos modos, como observó tempranamente Gramsci, no supuso simplemente una profundización del taylorismo, una nueva forma de organización del proceso técnico del trabajo, sino que implicó también: 1) un modo de remuneración, que vincula el crecimiento de los salarios con el de la productividad, y que se conoce como "relación salarial" (Aglietta, 1979); 2) un modo de institucionalización de la negociación colectiva para gestionar el mercado de trabajo, un marco institucional de negociación no individualizada, que constituye el terreno de las modernas relaciones industriales y el nacimiento del sindicato y de la moderna escuela de negocios. 3) Un modo estandarizado de consumir que se impone socialmente, una "norma de consumo". Ahora bien, cuando al panoptismo interno a la fábrica se superpone el control de la fuerza de trabajo y de la vida fuera de la fábrica - las viviendas de empresa, los economatos, el control moral, la sociología profesional al servicio de la empresa, etc. - entramos, según Gaudemar, en un modelo "paternalista extensivo" cuyos fines son la integración de los antiguos "desertores" a través de salarios elevados que aseguran una demanda solvente para una producción multiplicada.

Por último, el modelo "maquínico" supone la perfección del paternalismo extensivo y la desaparición de todo rastro personalizado, ya no un patrón o un jefe, sino el movimiento de un ritmo objetivado según una necesidad mecánica, determinado por las exigencias de la productividad, naturalizado por

el discurso económico y de la organización industrial conforme a necesidades objetivamente impersonales. El corolario del modelo maquínico es, por otra parte, el discurso contractual, en el que como se ha señalado irónicamente, no se sabe bien si el capital contrata fuerza de trabajo, o si es ésta la que contrata capital para la realización personal de sus cualificaciones.

Sin embargo, ni el obrero-masa descualificado resultó ser tan dócil e infatigable, ni su centralidad social sustituyó, salvo en el discurso de las ciencias sociales, a otras figuras productivas persistentes en periferias mucho más amplias y numerosas que el supuesto "centro" (Sabel, 1983). La crisis del fordismo, cuyas causas examinaremos en capítulos posteriores, abrió así una brecha en el corazón mismo de la acumulación capitalista - la organización del trabajo -, traduciéndose en la quiebra de la disciplina fabril, bien mediante acciones individuales - absentismo, rotación, sabotaje -, bien mediante acciones colectivas - frenado, huelgas -, cuyo objetivo último era el cuestionamiento de la O.C.T. (Castillo y Prieto, 1990).

Al mismo tiempo, la crisis del fordismo mostraba que ninguna disciplina de fábrica podía funcionar sin el concurso de los trabajadores - de hecho, el fordismo requiere de la implicación "paradójica" de los trabajadores, llamada así por su no reconocimiento, y porque representa conocimientos que no pueden ser socializados y generalizados -, promoviendo nuevas fórmulas organizativas - el neofordismo expreso en las

prácticas del "enriquecimiento de tareas", la "autonomía responsable", los "grupos de trabajo" y los "círculos de calidad", que desembocarán en el "justo a tiempo" toyotista - , y que, para muchos autores, no suponen sino una acentuación de las características del anterior modelo industrial. Como señalara Aglietta, en efecto, el neofordismo nace de la conjunción del control automático de la producción y de un modo de organización del trabajo en el que "los obreros ya no están sujetos a una constricción de tipo personal, sino a un plan colectivo de producción" (Aglietta, 1979: 99). La novedad representada por el toyotismo merece, sin embargo, una lectura más compleja y abierta, que afrontaremos en otra parte (Coriat, 1992; Bonazzi, 1993).

La crisis de los 70 y la reestructuración capitalista de los "largos 80" pusieron, sin embargo, de relieve tanto el agotamiento del modelo industrial clásico como la necesidad de proceder a una inversión que, frecuentemente prefigurada sobre lo viejo, sobre antiguas fórmulas, diera respuesta a nuevas necesidades, tanto estructurales como de los sujetos, coincidentes en el tiempo, aunque no en los medios y en los fines. De hecho, para muchos, la actual flexibilidad de la "Tercera Edad" de la fábrica no implica oportunidades nuevas ni innovadores significados sociales, sino una nueva vuelta de tuerca conforme a la que el tiempo de la vida y la reordenación del tiempo de trabajo deben ajustarse a lógica mercantil y a la rentabilización de las máquinas. En este sentido, la reestructuración productiva en curso - que invo-

lucra jerarquizadamente, los modelos toyotistas de producción ligera y las deslocalizaciones salvajes - presupondrían la destrucción en acto de toda efectiva posibilidad de oposición, la desagregación y fraccionamiento de las luchas y movimientos sociales, y la recuperación pasiva de temáticas y rupturas de origen radical - la reducción forzosa del trabajo para las "subclases funcionales", la reordenación del tiempo de trabajo frente a su reducción paulatina (Dahrendorf, 1990; Cachón (coord.), 1992; Galbraith, 1993) -.

Antes, en consecuencia, de pasar a exponer las formas y fuentes de trabajo, según Pahl y tras el breve recorrido sobre las transformaciones históricas de los conceptos de "trabajo" y "ocio", conviene distinguir dos motivaciones espurias en la contemporánea cantinela sobre la "civilización del ocio". En primer lugar, el desarrollo tecnológico desplaza vastos contingentes de mano de obra de la actividad a la inactividad, del trabajo asalariado regular y estable a formas de trabajo devaluadas e inestables. Esta tendencia, para muchos irreversible, ha inducido un giro radical en la consideración del trabajo. Reputado desde los albores del industrialismo como indispensable instrumento de moralización y de dignificación, derecho y patente de ciudadanía, frente a su anterior concepción como obligación y castigo, la desocupación abierta o encubierta afecta a la distribución social de bienes y privilegios. Pese a su escasez, el trabajo es de hecho aún un factor decisivo de identidad social y de realización personal, billete de entrada a las "provisiones", la

vía a través de la que los individuos participan en proyectos sociales y políticos más amplios y, sobre todo, la barrera que separa a los que tienen de los que no tienen. Ahora bien, su rarificación ha inducido sospechosamente una atenuación de las anteriormente rígidas fronteras entre el trabajo y el no-trabajo, mediante la construcción de una serie de categorías sociales híbridas - ni enteramente productivas ni absolutamente ociosas, la "no-clase" o la "pseudoclase" de los trabajadores informales, como apunta Gorz (1982) - y la revaluación de ocupaciones perfectamente desvalorizadas antes de la crisis. La "recuperación" del trabajo manual, la dignificación y reconocimiento del trabajo doméstico, el redescubrimiento de otros tipos de economía aparte de la oficial, recogida por las estadísticas, y de la relación variable de los sujetos con la actividad laboral, parecen conformar así un vasto dispositivo intelectual que trata de colmar la distancia que media entre la vieja ética del trabajo y el espesor real de la falta de trabajo.

No se trata, desde luego, de negar que actividades y tipos de economía minusvalorados hasta tiempos bien recientes no contengan provechosas enseñanzas y útiles contribuciones a la vida social, sino de recordar que la reivindicación de las mismas puede realizarse en condiciones que renuevan su subalternidad, como puro paliativo a la crisis del empleo, o bien en un nuevo contexto, en el que el "derecho al trabajo" - que no la obligación - se alíe con una reconsideración del con-

cepto mismo del trabajo, y su reparto no jerarquizado, según preferencias individuales libremente expresadas.

La segunda motivación espuria en las constantes referencias a las sociedades del ocio está parcialmente vinculada a la anterior. El exceso de tiempo libre inducido por la revolución tecnológica plantea, en efecto, el problema de la programación cultural del ocio como espacio en el que se dirimen concepciones ideológicas alternativas. El ocio cotidiano, en efecto, puede concebirse como espacio creativo, formativo, autoexpresivo, o como puro espacio consumista, pasivo, espectacular, acríticamente sometido a los dictados de la industria cultural o a los imperativos de la alienación social y de la manipulación de las conciencias. El consumo cultural, al fin y al cabo, no es un simple fenómeno de relación entre fruidor y objeto. Las necesidades culturales están mediadas por el sistema social, incluso en la cultura "low brow" distintiva. El tiempo de ocio, en consecuencia, debe analizarse en relación con modelos de sociedad cambiantes en los que existen distintos modelos de vida, pluralidad de tiempos sociales, y una superestructura cultural e ideológica tendente a la legitimación y al control social. Los muy evidentes desgarros de la estructura productiva encuentran, así, su redención en la grosera complacencia de los medios audiovisuales. La vieja polémica entre "apocalípticos" e "integrados" se ha saldado con el éxito de los segundos y la razón de los primeros, en innecesaria demostración añadida de la Ley de Murphy. Las superestructuras "débiles" se han co-

brado su venganza sobre las infraestructuras "fuertes". Pero este es ya otro asunto.

3.3. FORMAS Y FUENTES DE TRABAJO Y DE RENTA

Debemos a Pahl un nuevo enfoque al afrontar los procesos de informalización, enfoque que hará hincapié tanto en la consideración diacrónica de las metamorfosis del trabajo como en la clarificación analítica de este último concepto. El punto de partida, sin embargo, de la argumentación de Pahl es una crítica a las aproximaciones convencionales sobre la economía informal, cuya base es una prolongada investigación empírica en la isla de Sheppey (Pahl, 1991). En su opinión, dichas aproximaciones no sólo ahistóricas y adolecen de una perspectiva gerencial, economicista y administrativa, poco útiles sociológicamente, sino que, al no precisar conceptualmente el objeto de la investigación, dificultan las comparaciones transnacionales y abate la numerosa bibliografía concerniente a la informalidad bien sobre inconexos estudios de casos, bien sobre análisis macroeconómicos orientados por preocupaciones políticas, legítimas pero poco sensibles sociológicamente. De todos modos, si alguna utilidad tiene el creciente flujo de estudios sobre la informalidad es la de revelar que las actividades informales y los nuevos modelos de trabajo, internos o ajenos a la ocupación, expresan elementos de cambio social que los enfoques tradicionales sobre el desarrollo han ignorado. En su opinión, las convencionales "divisiones del trabajo" en la sociedad se están renegociando, y las ocupaciones informales y el trabajo al margen de la ocupación son ingredientes esenciales de un proceso aún poco entendido, pero de profundas consecuencias

(Ibíd.: 385-415). Una muestra intelectual madura de ese cambio es que la vieja confusión entre trabajo y ocupación, típica en textos de sociología del trabajo relativamente recientes, es contemplada ahora como un curioso arcaísmo, una concepción enormemente restringida del trabajo. Debemos, sin embargo, primero aclarar por qué Pahl propone abandonar las conceptualizaciones basadas en la distinción de actividades económicas formales e informales, en favor de la definición de "formas de trabajo" a partir de las relaciones sociales en que se producen.

LAS APROXIMACIONES CONVENCIONALES A LA ECONOMÍA INFORMAL

Las aproximaciones sobre economía informal, según Pahl, adolecen de confusión y falta de claridad en razón de una serie de supuestos que conviene aclarar, y entre los que destacan (Pahl, 1990: 65 y ss.).

1) En las sociedades desarrolladas la noción de una economía informal implica la existencia recíproca de una economía formal. Son las normas, las reglamentaciones y procedimientos que rigen la economía formal las que crean las condiciones para la informalidad, la evasión, la trampa o el fraude. Ahora bien, puesto que las regulaciones cambian, los límites de la formalidad y la informalidad son difusos, y los procesos de regulación y desregulación de la actividad econó-

mica comportan crecimiento o decremento de las actividades informales. Esta variabilidad explica la extrema labilidad de las cuantificaciones oficiales sobre el volumen de la informalidad (O.C.D.E., 1986).

2) Recopilar indicadores sobre economía informal implica que, de alguna manera, la economía formal posee una base fija en sociedades muy diferentes. Como ha señalado Bagnasco, sin embargo, realidades económicas homogeneizadas en indicadores convencionales pueden ocultar estructuras y dinámicas muy diferentes (Bagnasco, 1991: 173-174). O, en otros términos, las estadísticas que recogen órdenes de magnitud similares pueden ocultar más que revelar. Es obvio, por ejemplo, que las deslocalizaciones productivas italianas de los años 70 y primeros 80 no tienen el mismo significado que la economía sumergida española, pese a que sus volúmenes pudieran ser comparables.

3) En tercer lugar, la idea de múltiples economías bajo el régimen de una economía común no puede sostenerse fácilmente, y debe ser sopesada cuidadosamente. La misma claridad engañosa se manifiesta cuando se hace referencia a todo trabajo que no se aviene con la ocupación formal como parte de la economía informal. En realidad, dirá Pahl, la utilización del término "economía informal" sería apropiado sólo con una doble condición (Pahl, 1990: 67). En primer lugar, cuando se refiriere a una esfera verdaderamente separada e independiente de la economía formal, regida, por así decirlo, por principios diferentes. En segundo lugar, cuando se refiere a

todas aquellas actividades que constituyen la "sombra" de la economía informal, tales como actividades o ingresos no declarados.

Hay, sin embargo, diversas formas de trabajo que no forman parte de una economía paralela ni constituyen la "sombra" de la economía formal de mercado. En realidad, dichas actividades pueden comprenderse mejor, simplemente, como "formas de trabajo" específicas, y resultaría conceptualmente confuso mezclar en el común cajón de sastre de una economía separada actividades tan diversas como el autoabastecimiento doméstico, la delincuencia, o aficiones privadas con repercusiones económicas, tales como la jardinería o la fotografía. La reunión de actividades tan diferentes bajo la rúbrica general de trabajo informal tiene como consecuencia que formas de trabajo muy distintas, y con significados objetivos y subjetivos muy diversos, puedan resumirse en magnitudes generales aparentemente semejantes en sociedades muy diferentes. De esta manera, por ejemplo, las actividades de autoabastecimiento de los pobres del mundo resultarían comparables a las prácticas de bricolaje de los ciudadanos opulentos del Primer Mundo.

Las oscilaciones conceptuales en referencia a las mismas actividades bien como parte de una economía informal, de un sector informal o, simplemente, de trabajo informal, así como los contextos de debate en la que se ve, de una manera u otra, involucrada la problemática de la informalidad, dan cuenta de la labilidad del concepto tal como es habitualmente empleado, y de la ambigüedad y contradicción inherentes al

término "economía informal", tan pronto objeto de loa y aprobación social como instrumento de regresión, sobreexplotación e inadecuación estructural. Las mismas estadísticas nacionales, con su énfasis en la ocupación oficial del trabajador principal de la familia son poco útiles para captar las nuevas divisiones sociales y la distribución desigual de las distintas formas de trabajo.

En opinión de Pahl, la dificultad para que conceptos tales como los de "economía informal" o "sector informal" abarquen la efectiva diversidad empírica de actividades proviene de que las investigaciones sobre el asunto se hacen eco de conceptos y problemáticas economicistas, incluso cuando son abordadas por sociólogos. La investigación sobre la informalidad, no obstante, avanzaría si en vez de centrarse en las variaciones empíricas homogéneas de los agregados económicos se refiriera a la variedad de actividades laborales insertas en relaciones sociales diferenciadas. Como él mismo señala, de forma gráfica, dicha inversión de perspectiva - de la economía al trabajo - equivaldría a atreverse a mirar de frente a la fogata en vez de volverse de espaldas a la misma para observar las temblorosas sombras que forman la pared (Pahl, 1990: 90). Es necesario, sin embargo, definir primero con precisión qué se entiende por "formas de trabajo".

FORMAS DE TRABAJO

Pahl propone un marco analítico alternativo que se basa, en parte, en la definición de la situación de un actor y, en parte, en la comprensión de las relaciones sociales de las que forma parte una tarea o actividad determinada. Sólo cuando se conocen las condiciones objetivas y subjetivas - "etic" y "emic" en la perspectiva del materialismo cultural - puede determinarse el tipo de trabajo que se está realizando. El atractivo de esta propuesta reside, además, en el hecho de que ofrece categorías que pueden compararse transnacionalmente. En cuanto a las relaciones sociales, éstas pueden estar estructuradas por las normas de dominación capitalista y los principios de mercado, pero también por las estructuras de reciprocidad y por jerarquías sociales de edad, de sexo, de parentesco, vecindad o grupo informal. Un sujeto, en efecto, puede estar aparentemente ocupado en una tarea, en una actividad laboral, pero la simple observación de dicho individuo nos ofrece poca información sobre el tipo de trabajo o sobre si, en realidad, se trata de un trabajo, ya que las mismas actividades pueden considerarse trabajo u ocio dependiendo de las relaciones sociales en que se inscriban.

En primer lugar, hay que preguntarse si toda actividad o conducta social es trabajo. Desde algunas posturas teóricas se argumenta que, dado que vivimos en formaciones sociales capitalistas, cualquier actividad realizada se relaciona directa o indirectamente con la producción y reproducción del sistema. La centralidad extrema del trabajo productivo con-

vertiría al resto de actividades en secundarias, simple reposición de energía o funciones parasitarias para mantener la cohesión y la estabilidad social. Desde este radicalismo obsesivo todo lo que existe es funcional para el sistema y, por tanto, el puro trabajo de subsistencia no tiene cabida en esta perspectiva. Ahora bien, frente a este punto de vista Pahl hará notar que, por una parte, mecanismos para alcanzar un cierto grado de cohesión y de estabilidad social, y relaciones de dominación y subordinación, preexisten al capitalismo; por otra, que la experiencia misma de los individuos pone de manifiesto que el mismo trabajo puede ser cualitativamente diferente dependiendo de para quién se realice y de la relación social en que se inserte.

Tampoco toda actividad con fines y objetivos determinados y claros es trabajo. Que sea, en fin, trabajo u ocio depende en exclusiva de las relaciones sociales que la circunscriben. No es, para entendernos, que no haya diferencias entre el trabajo y el ocio, sino que éstas no se basan en la naturaleza intrínseca de una tarea o de una actividad. El empleo, la ocupación son sólo una forma de trabajo. Hay, sin embargo, muchos tipos de trabajo que no están registrados en las estadísticas oficiales y que han pasado desapercibidas hasta fechas bien recientes, al menos en el último medio siglo.

Con objeto de ilustrar todas las formas de trabajo en función de las relaciones sociales subyacentes, Pahl utilizará un sencillo ejemplo, una imagen común: una mujer planchando una prenda en un entorno doméstico (Pahl, 1990:

80-84; 1991: 160-162). Si el análisis se efectuara únicamente sobre la actividad, prescindiendo de las relaciones sociales en las que se inscriben, poco se podrá decir sobre la naturaleza de esta tarea. Al rememorar la escena - tanto mejor bajo la luz de Verneer - podemos preguntarnos si la mujer está trabajando o si se está divirtiendo, y en el caso de que esté trabajando, de qué tipo de trabajo se trata. La disquisición imaginaria de Pahl sobre las posibilidades alternativas que la escena evoca constituye, a mi juicio, una de las contribuciones más sensitivas, agudas y bellas de la sociología de las últimas décadas. Sigámosle en su descripción:

a) la mujer podría estar realizando una tarea para la que ha sido empleada como trabajadora externa de un fabricante textil. Puede tener un contrato fijo o eventual, un salario o un incentivo por pieza planchada, puede estar dada de alta en la empresa o no cotizar a la Seguridad Social, trabajar a tiempo completo o a tiempo parcial, demandársele calidad en el planchado o ritmos elevados, tener acceso a beneficios sociales o carecer de ellos, etc. En cualquier caso, este trabajo es inequívocamente asalariado.

Las relaciones sociales de empleo son las más fáciles de entender y las que resultan más evidentes y cotidianas. Se basan en las relaciones de producción capitalistas, según las cuales la planchadora vende su fuerza de trabajo a cambio de un salario. El Estado interviene en mayor o menor grado para regular la relación entre empresario y empleado. Las condiciones básicas del trabajo - derechos y obligaciones:

horario, vacaciones, prestaciones sociales, bajas médicas, jubilación, etc. - son pactadas, frecuentemente con la mediación de los sindicatos, y elevadas por el Gobierno a Estatuto Laboral de obligado cumplimiento para ambas partes, cumplimiento del que el Estado es garante. A pesar de esto, hay una enorme variedad en las condiciones de trabajo en aspectos tales como seguridad o eventualidad, jornada completa o a tiempo parcial, pago por horario cumplido o por tarea realizada, en la empresa o en el propio domicilio, regularmente o en substitución, para cubrir oscilaciones súbitas de la demanda, etc. En cualquiera de estos casos, de todos modos, las relaciones son las mismas: salario / beneficio. Si la persona trabaja informal o ilegalmente, la informalización no afecta a las relaciones básicas del trabajo asalariado, aunque sin duda tendrá consecuencias decisivas para el trabajador implicado. Tampoco el trabajo informal ha de incluirse en ningún tipo de economía informal separada, sino que debe describirse como trabajo asalariado sumergido para distinguirlo del trabajo registrado y formalmente reconocido.

Desde los años 70, determinados procesos globales inducen la creciente informalización de los sistemas contractuales formales allí donde existían. Hasta los años 80 es posible que la informalización fuera beneficiosa tanto para empresarios como para empleados, al disponer estos últimos otras fuentes de renta - subsidios de desempleo, indemnización por despido, jubilaciones, etc. -, y al poder ocultar al fisco una parte sustancial de sus ingresos. Desde al menos mediados

de los 80, y con mucha más fuerza desde fines de los 80, sin embargo, la fluctuación en la divisoria formal / informal está determinada por procesos de desregulación de las relaciones laborales en un entorno económico incierto y cambiante en el que los costes de la incertidumbre son transferidos a la fuerza de trabajo a través de múltiples vías: recorte o no reconocimiento de derechos mínimos para determinadas categorías de trabajadores, incremento de la contratación temporal, subcontrataciones, etc. De este modo, la "flexibilización" paulatina de la fuerza de trabajo permite que trabajadores y trabajos que antes formaban en las filas de la informalidad, ahora sean perfectamente legales. Sin embargo, puesto que los salarios de los trabajadores temporales, a tiempo parcial, inestables y, en general, del antiguo "mercado secundario" de trabajo, son claramente insuficientes, la desregulación genera nuevas oportunidades de informalización para obtener ingresos suplementarios, bien por parte del trabajador inestable o de otros miembros del grupo doméstico. Así, los motivos aducidos para flexibilizar aún más el mercado de trabajo generan presiones adicionales en favor de la informalidad, movilizand o un enorme segmento de fuerza de trabajo descualificada, intersticial, extremadamente móvil, capaz a un tiempo de ejercer funciones de reproducción - trabajo doméstico y otras formas de autoabastecimiento - o de ser utilizada como "ejército de reserva laboral", es decir, como elemento de presión sobre el trabajo asalariado formal. Estudiaremos, no obstante, más tarde estas segmentaciones internas del trabajo.

b) Es posible, en segundo lugar, que la planchadora sea la propietaria de la prenda y de la plancha, que haya diseñado la pieza o intervenido en cualquier fase de su fabricación. Pudiera haberla producido para su propia tienda o venderla, bajo contrato o por propia iniciativa, a comerciantes detallistas. En cualquier caso, estamos ante una trabajadora autónoma ocupada en la producción a pequeña escala, dueña de los ritmos de su trabajo y responsable de la calidad del producto, que a su vez puede utilizar los servicios de otros individuos, que pueden o no ser miembros de su propia familia. En este último caso puede estar inmersa en el "capitalismo familiar", con sus propias pautas distintivas de relaciones sociales especificadas por sectores de actividad o por culturas idiosincráticas más o menos locales. Del mismo modo, puede utilizar trabajo y servicios de otras personas remuneradas económicamente, pero sin obligación contractual alguna, o declarar a Hacienda sólo una parte de sus beneficios. En todo caso, las relaciones sociales de los autopatronos y trabajadores independientes son diferentes de las que hemos descrito para los empleados. Aunque rigen las relaciones de mercado, no se da la relación salario / beneficio. Tal vez sea importante, además, recordar que en su origen el "modelo emiliano" - para resumir las características del fenómeno de la Tercera Italia - se nutre de los desertores de la gran fábrica fordista, de la huida del trabajo asalariado, y del deseo de autovalorización y enriquecimiento, de movilidad personal, expresada primero a través del doble trabajo - en la gran fábrica y en la pequeña

empresa familiar o autónoma -, y posteriormente en la expansión de las redes de pequeñas empresas. Recapitularemos más tarde esta aleccionadora historia.

Hasta aquí, no obstante, hemos considerado a la planchadora como inserta en la economía monetaria, como un sujeto generador de ingresos, sin consideración de otras características sociales, tales como la edad, el estado civil o la situación familiar, el número de hijos - si los tiene -, la raza, las actitudes subjetivas. Consideremos, sin embargo, su acción fuera de la economía monetaria.

c) Puede que esté planchando una prenda propia que vestirá en su horario de trabajo al día siguiente. Puede que la obligación de una cierta buena presencia en el vestir sea autoimpuesta - si es autónoma, o si tiene actitudes personales favorables a una elegante presentación de sí misma -, o puede, si es asalariada, que el decoro le sea impuesto, que su imagen forme parte del trabajo mismo, o que haya internalizado las expectativas de sus jefes y compañeros al vestirse de una forma determinada. En todos los casos, nos encontramos ante un trabajo de reproducción social, de reproducción de sí misma como trabajadora o autónoma. Ahora bien, mientras que determinadas actividades de reproducción - comer, dormir, el aseo personal - son inherentes a la función, en el caso de que su imagen personal le sea impuesta por el contenido del trabajo o por las expectativas del empresario, la actividad de planchar puede considerarse como un trabajo extra en su tiempo libre, y no como una actividad autónoma, que pudiera

escoger realizar o no realizar. Es obvio, además, que los varones sometidos a las similares obligaciones no suelen realizar dichas actividades, transmitiendo su carga a otras mujeres del grupo doméstico.

Ahora bien, en este último caso ya no intervienen las relaciones sociales de producción capitalistas, sino las relaciones familiares, que pueden ser muy complejas. Supongamos que está planchando la prenda para otro miembro de la familia, o para alguien con quien vive: ¿qué clase de trabajo o de actividad será?.

d) Puede que planche para un marido en el contexto de relaciones sociales de tipo patriarcal, que establecen una rígida jerarquía de poder y una clara división de roles sexuales. Por supuesto, en el caso de que no asuma como propias dichas relaciones sociales - su "rol expresivo" como "estrella sociométrica", diría Parsons -, y aún si los asume, la actividad de planchar será considerada una carga displacentera, una injusta y desigual obligación, incluso si la ropa planchada pertenece a los hijos.

e) La actividad de planchar podría realizarla también en el seno de relaciones no patriarcales, más simétricas, con una distribución del poder más equilibrada entre los cónyuges, o bien para un amante. En el primer caso, el sentimiento de opresiva rutina podría no ser tan vivo, al considerar la intercambiabilidad sexual de la actividad, mientras que, en el segundo caso, planchar podría incluso

acarrear placer y considerase más un acto de amor que una actividad laboral, aunque sólo podría considerarse ocio, como veremos, si planchar fuera simplemente un acto gratuito.

f) Si suponemos que la mujer plancha para otro miembro de la familia mayor - digamos, la propia madre o la suegra -, podría suceder que estuviese respondiendo a presiones sociales estructuradas que obligan a la mujer a asumir cargas familiares y de parentesco especificadas por sexo. Las presiones sociales se volverían obligaciones normativizadas y mucho más duras en el caso de que la mujer fuera cónyuge del primogénito en determinadas localidades pirenaicas (el "hereu"), o si estuviera sometida al sistema jerárquico de la "mezzadria" (la aparcería) en Toscana.

Por supuesto, la mujer que plancha también podría ser considerada una "trabajadora social" a medias asumida deliberadamente, a medias forzada por el descompromiso estatal y la devolución a los grupos primarios de la procura de seguridad. Sin duda, si el individuo que plancha fuera varón los servicios sociales serían más sensibles a su situación, y tendría más posibilidades de obtener ayuda y asistencia. En todos los casos, las relaciones sociales de obligación familiar están normalmente claramente especificadas por sexo.

g) Aún fuera del mercado de trabajo, la mujer podría planchar ocasionalmente, sin regularidad ni vinculación con ninguna organización económica, para alguien con quien no está vinculada familiarmente. En tal caso, obtendría unos in-

gresos suplementarios como consecuencia de su actividad, aunque no podría considerársela incluida en el mercado de trabajo.

Pudiera ser que doblara con esta labor su trabajo de "au pair" en un grupo doméstico con la que no mantiene ningún tipo de vínculos, o bien en casa de algún compañero, pariente o vecino. En este último caso, no es probable que reciba ninguna recompensa monetaria, y es posible que responda a los vínculos solidarios de los grupos pequeños y de las redes sociales informales. Bajo el principio de reciprocidad, su actividad puede entenderse como un trabajo de solidaridad social, en el que lo esencial es que los dos términos de la ecuación - quién lo hace y para quién se hace - no responden a obligaciones formales, en el que ninguno saca provecho del otro, porque no existe distribución asimétrica del poder.

Sin embargo, el grupo informal también puede estructurarse conforme a jerarquías más o menos explícitas, y generar sus propias pautas de dominación carismática o colectiva. En tal caso, el acto de planchar puede ser espontáneo y gratuito, signo de inclusión y de pertenencia, muestra de agradecimiento por la recompensa simbólica y de identidad, en cuyo caso tenderá a no ser considerado trabajo por el mismo sujeto; o bien, formar parte de una estrategia para obtener recompensas deseadas materiales o simbólicas, responder a jerarquías implícitas que la relegan a tareas secundarias, suturar el desorden generado por el gorrón o los gorriones del grupo, o replicar las pautas de opresión patriarcal normativa

que la sujeto padece en el ámbito familiar, en cuyo caso la actividad será resentida como trabajo efectivo. Por supuesto, además, en condiciones similares podría institucionalizarse la realización regular de ese mismo trabajo. En todo caso, es importante retener que redes informales y estructuras recíprocas no implican ausencia de poder, de dominación y de jerarquía, sino más bien que ésta no se expresa de acuerdo con ninguna normatividad legal - racional, sino de acuerdo con el carisma innovador o con la capacidad "política" para gestionar eficazmente los recursos de que dispone la comunidad de referencia. Volveremos a encontrar, más tarde, en los directores de empresa de las PYMES de la Tercera Italia esta figura, alejada por igual del empresario schumpeteriano y del gestor de la tecnoburocracia, que recuerda a los "big men" preestatales.

h) Por último, sin ánimo de ser exhaustivos, la mujer podría estar planchando simplemente porque le divierte, sin que importe en absoluto para quien lo hace. En este supuesto no hay relación social, es un acto socialmente gratuito. Lo importante es la actividad en sí misma, puro divertimento sin espesor económico-social. Entonces hablamos de ocio, aunque, como sabemos, el ocio también puede ser una inversión rentable. Es decir, el gasto improductivo, el derroche gratuito, el juego de hoy - la "parte maldita" de Bataille - puede ser inopinadamente rentabilizado mañana productivamente a través del desarrollo laboral de las actividades que propicia. La planchadora inmotivada y honora-

ria podría convertirse en experta lavandera industrial. He aquí porqué el ocio también es económico, vivero de enriquecimiento y de experiencia, escuela de diversidad, y una prueba de que la levedad contiene lecciones útiles para "l'esprit de sérieux".

Podemos ahora extraer algunas conclusiones útiles del ejemplo de la planchadora:

1) Ninguna actividad "per se" puede ser considerada trabajo sin reparar en la actitud subjetiva del individuo que obra, y sin examinar las diferentes estructuras de obligación que las relaciones sociales crean. La determinación de si una actividad constituye un trabajo requiere el análisis tanto de los aspectos conductuales y mentales como de las perspectivas "emic" y "etic", para utilizar la terminología popularizada por Harris (1982: 47-57).

2) Desde esta óptica, es inadecuado - es decir, no se aviene ni con la relación objetiva ni con la percepción subjetiva de los agentes - mantener que sólo el trabajo asalariado puede considerarse efectivamente trabajo. Como poco pueden distinguirse tres tipos de trabajo insertos en relaciones sociales específicas: a) el trabajo asalariado, es decir, la ocupación, el empleo; b) el trabajo doméstico en el interior del hogar, aunque el término inglés "household" es más amplio que el español, e incluye no sólo a los ligados por vínculos de parentesco y / o corresidentes, sino a sirvientes, vecinos con quienes se intercambian prestaciones,

etc., como veremos más tarde; c) el trabajo social o comunitario.

Estas formas de trabajo se han combinado históricamente, han ido adquiriendo preponderancia, entrado en declive, o se han relevado sucesivamente. Así pues, existen muchas formas de trabajo que se expresan según las relaciones sociales bajo las que se realizan. Viejas formas pueden ser utilizadas conforme a nuevos dispositivos, lo que distorsiona el análisis si se orienta a la búsqueda de precedentes analógicos o formales. Esas formas se combinan en el tiempo de modo diferente y cambiante, cristalizando en equilibrios que dan cuenta (y que son consecuencia) de las tendencias sociales y políticas dominantes en cada periodo histórico.

3) Las relaciones sociales que estructuran las diferentes "formas de trabajo" pueden ser las relaciones de explotación capitalistas, la interminable batalla entre capital y trabajo cuyo escenario es ahora la arena mundial, la sociedad global, y las luchas de clases en el interior de cada uno de esos polos y entre sí: entre el capital transnacional y financiero, por una parte, y el capital orientado al mercado interno o el pequeño capital, por otra; entre trabajadores del mercado primario y del "mercado secundario" en los países desarrollados; entre "proletarios - burgueses" del Primer Mundo y proletarios del Tercer Mundo. La competencia entre estos distintos grupos es, de hecho, un rasgo estructural del sistema-mundo capitalista. Sin embargo, las relaciones sociales de producción no son las únicas que generan efectos de domina-

ción y de exclusión. En función de la edad, el sexo, la raza, los grupos domésticos, los individuos se ven sujetos a relaciones sociales con lógica propia, generadoras de nuevas pautas de desigualdad. Tal vez sólo a partir de la globalización efectiva de la vida social se pueda describir coherentemente una estructura social cuya unidad es emborronada por las divisorias nacionales. ¿Podemos, por ejemplo, calcular el impacto de la conversión de los salarios reales de trabajadores con productividades similares, pertenecientes al mismo grupo industrial, a una moneda común?. Si imaginamos, además, que uno de esos trabajadores es mujer, de color, y habitante de un país del Tercer Mundo, podríamos obtener un retrato aún más vívido de la estructura real de la desigualdad.

4) La apelación a las relaciones sociales más que al contenido de la tarea concreta permite, por añadidura, aclarar algunas de las preconcepciones arraigadas al afrontar el trabajo, las valoraciones históricamente determinadas que nos merecen las distintas "formas de trabajo". No es necesario cambiar la naturaleza de una actividad para mejorar su apreciación o para disminuir su carga. Como señala Pahl, a menudo puede ser más eficaz simplemente cambiar la naturaleza de las relaciones sociales en que se inserta la tarea (1990: 84). Así, una actividad habitualmente reputada como ingrata por sus practicantes, como es el planchado, podría ser agradable o llevadera si en vez de ser una imposición resultara compartida. No es en vano que si en vez de una mujer planchando nos

hubiéramos referido a una "persona" que plancha, muchos hubieran supuesto que dicha persona era una mujer. Los significados que los individuos aportan a cualquier tarea son determinantes en su definición. Pahl ilustrará también esta tesis a través del análisis de la evolución de las formas de trabajo desde la preindustria hasta nuestros días. Antes, sin embargo, de hacernos eco de su recorrido histórico, tenemos que referirnos a otros dos conceptos cruciales en su discutir teórico.

FUENTES DE TRABAJO

A menudo se describen muchas formas de trabajo informal como medios que utilizan los grupos domésticos para "salir adelante". Ahora bien, los individuos y las familias subvienen sus necesidades a través de diversas "fuentes de trabajo" útiles para la provisión de bienes y servicios. También las fuentes de trabajo deben ser comprendidas desde las relaciones que las determinan. Para ilustrar el concepto, Pahl utilizará de nuevo un ejemplo: en este caso el del tejado de una casa que necesita ser reparado. Según Pahl, el tejado podría ser reparado de alguna de estas maneras (Pahl, 1991: 174-177):

a) el tejado puede ser reparado por una empresa constructora especializada. Las relaciones sociales en este caso son

las que se dan entre el productor, el consumidor y el empleado. El consumidor interactúa con un trabajador contratado por un empresario al que paga el consumidor. Esta fuente de trabajo puede considerarse como provisión formal de servicios, independientemente de que la relación entre el empresario y el empleado contenga diversos grados de formalidad e informalidad respecto a las regulaciones y controles estatales - pudiera ser, de hecho, que el empleado no estuviera dado de alta, o que el empresario no declarara total o parcialmente los ingresos -.

b) El tejado podría ser reparado por el propietario de la vivienda o por otro miembro del grupo doméstico. En este caso, no hay relaciones sociales entre productor y consumidor, sino entre los miembros de la propia familia. A su vez, los materiales necesarios para la reparación podrían obtenerse de una fuente "formal" - una fábrica de tejas, por ejemplo -, o de una fuente "informal" - sustracción de un edificio en construcción, préstamo de un pariente o amigo, obtención a partir de un edificio en ruinas, etc. -. El primer caso implica que el consumidor esté inserto en algún tipo de relación laboral con contraprestación monetaria, o que posea algún tipo de rentas monetarias. En tanto que "fuente de trabajo" esta modalidad es descrita como "autoabastecimiento doméstico" e incluye el aprovisionamiento de servicios por parte de algunos miembros de la familia para otros miembros de la familia o para sí mismos.

c) El tejado puede ser también reparado por amigos, vecinos, parientes u otros miembros de pequeñas comunidades. En este caso, las relaciones sociales están basadas en lazos informales entre productor y consumidor, la transacción se rige por las normas de la reciprocidad, y puede ser retribuida en metálico, a través de una futura contraprestación indeterminada, o bien con un regalo. Esta fuente de trabajo es denominada por Pahl "informal / comunitaria".

Las fuentes informal / comunitaria y el autoabastecimiento doméstico no existen en una economía separada. Representan simplemente una esfera distinta de trabajo para la provisión de servicios. Las formas y las fuentes de trabajo se combinan formando tramas dinámicas que dependen de las estrategias adoptadas por las familias a lo largo de su ciclo vital, y del contexto histórico en que se desarrollan, como detallaremos más tarde.

ESTRATEGIAS FAMILIARES

Para Pahl, en efecto, la unidad de supervivencia y de cálculo económico es el grupo doméstico, cuyos miembros pueden utilizar su propia fuerza de trabajo de diversas formas, y pueden recurrir a diversas combinaciones de fuentes de trabajo para obtener servicios. En su opinión, el modo en que se combinan fuentes y formas de trabajo en la familia, y la división del mismo en su interior, constituyen la base sobre la que se asienta la estructura social en cada contexto histó-

rico. Pahl no dejará de insistir, por otra parte, en la inadecuación de las imágenes convencionales sobre la estructura social, consecuencia de la restrictiva conceptualización del trabajo a la que ya he aludido, del exclusivo énfasis en las relaciones de producción capitalistas, con descuido del resto de relaciones sociales, y de modelos conceptuales estereotipados y reduccionistas, trasplantado sin crítica incluso a debates que - como el del trabajo doméstico -, en principio, debían haber permitido cuestionar los rígidos y cerrados esquemas de investigación social (Pahl, 1988b).

La polémica sobre la economía formal cobra sentido, igualmente, en un clima intelectual en el que el trabajo se confunde con el empleo asalariado formal de trabajadores masculinos, en el sector secundario, y a jornada completa; en el que las actividades de la mujer son excluidas del debate, o reconsideradas en función de la divisoria ideológica entre trabajo productivo y reproductivo; en el que, en fin, las abstractas conceptualizaciones dominantes son abusivamente dicotómicas en lo que respecta a la economía (formal / informal), al trabajo (productivo / no productivo), a la división del trabajo en el interior del hogar (sustentador / reproductor), o a las posibilidades de la actividad laboral (empleado / desempleado).

Como hemos visto, además, los análisis sobre estructuras de clases ponen excesivo énfasis en el status ocupacional "oficial" del "trabajador principal" de la familia, desconociendo otras variables significativas de estratificación

social, tales como la posición que el trabajador principal ocupa en la empresa - que puede ser estratégico para obtener rentas adicionales, o para acceder a otras formas de trabajo -, la propiedad de la vivienda, la composición del grupo doméstico, y otros factores relacionados con la capacidad del mismo para dedicarse a actividades más o menos ilegales generadoras de ingresos. Los análisis del trabajo, por el contrario, que incluyen, además del trabajo de producción directa, los aspectos de reproducción y de consumo, tales como estrategias de autoabastecimiento y trabajo doméstico específicas, implican por el contrario pluriempleo y diferentes entornos ocupacionales que permiten, como señala Pahl, el acceso a trabajo oculto o sumergido en diferentes contextos.

Dichas estrategias de autoabastecimiento y de trabajo doméstico pueden ser congruentes con las estrategias de las empresas cuando el trabajador principal masculino se mantiene como trabajador central, y su mujer o los hijos solteros se convierten en trabajadores periféricos con bajos salarios, pero que aportan ingresos complementarios a la familia, útiles incluso para mantener niveles relativamente elevados de consumo. Tal es la experiencia deducible, por ejemplo, de los estudios sobre el País Valenciano a mediados de los 80 (Sanchís, 1984; Hurtado, 1985; Ybarra, 1989). A las mujeres casadas puede convenirles trabajos a tiempo parcial, al menos en determinados períodos de su vida, y los jóvenes pueden preferir una ocupación mal pagada e irregular que engrosar las filas del paro. Estas tendencias, por cierto, no suelen

ser recogidas en las estadísticas nacionales, aunque estudios detallados basados en mercados locales de trabajo muestran que la distribución desigual de todas las formas de trabajo generan nuevas divisiones sociales inducidas por procesos sociales y económicos emergentes (Alaminos et al., 1993).

Contra lo que se pensó en las primeras evaluaciones sobre la economía informal, en efecto, el trabajo sumergido no es sólo una estrategia defensiva y de supervivencia de los pobres frente a determinadas tendencias de la acumulación capitalista, que dejan al margen a sectores sociales obligados a retornar a modelos protoindustriales de producción. Por el contrario - como señaló Pahl originariamente, y han reconocido posteriormente autores como Capecchi o Portes -, los procesos que producen más trabajadores marginales y periféricos son también, paradójicamente, responsables del incremento de trabajadores centrales, a los que su posición privilegiada permite acumular más privilegios realizando otras formas de trabajo. Hay que señalar, además, que estos trabajadores privilegiados se comprenden mejor en el contexto de sus unidades familiares, y no en tanto que individuos. El crecimiento de unidades familiares con más de un trabajador ha sido más pronunciado en familias con un trabajador principal con alguna cualificación y que, por ello, tienen acceso a redes informales de recursos e ingresos, consiguiendo realizar diversas formas de trabajo negro o informal, y otras formas de trabajo comunitario y recíproco. Aquellos que están mejor situados para obtener ingresos de un trabajo formal también están me-

jor situados para obtener ingresos suplementarios informalmente en el propio trabajo y en actividades fuera del trabajo regular.

El resultado, como señalará Pahl (1988, 1990), es una forma de polarización social entre familias con diversos miembros que trabajan, por una parte, y aquellas en cuyo interior no trabaja ningún miembro. Curiosamente, las posibilidades de autotabastecimiento - disponer de una casa, poder comprar una furgoneta - y de acceso a otras formas de trabajo informal, en lugar de aminorar o compensar las distancias sociales, incrementan de forma regresiva la desigualdad estructurada. La utilización de redes informales para acceder a trabajo - en lugar de los mecanismos formales o meritocráticos - y el auge de formas de trabajo informales, consecuencia de la flexibilización del mercado de trabajo, lejos de constituir escalas para una superior movilidad social, profundizan, en lo que respecta a la distribución de las todas las formas, el llamado "efecto Mateo": es decir, aquellos que más tienen recibirán más (trabajo), y aquéllos que tienen poco (trabajo) incluso el que tienen les será arrebatado. No de otro modo puede explicarse, en efecto, que aquéllos cuya vida estaba estructurada por prolongadas jornadas laborales - los trabajadores fordistas, los obreros manuales de la industria, la construcción o los servicios - se enfrenten sin recursos al tiempo desestructurado y vacío del paro, mientras que aquéllos que antaño formaban en la pe-

riferia de la "clase ociosa" se disciplinen hoy en el trabajo interminable.

La importancia de una consideración de las desigualdades sociales en general, y de la desigual distribución del trabajo en particular, más en términos de grupos domésticos que de trabajadores individuales, puede ilustrarse, además, a través de numerosos estudios empíricos locales, nacionales o transnacionales y, singularmente, en los que se refieren a la pobreza (Oltra, 1990; Casado, 1990; Tortosa, 1993). Normalmente, el nivel más bajo de ingresos se encuentra entre las unidades familiares compuesta por una sola persona, tanto más si es mujer, y si ésta es viuda o separada. Esta constatación ha permitido acuñar el concepto de "feminización de la pobreza", validado transnacionalmente. También las familias incompletas o monoparentales suelen estar por debajo de la media. Por el contrario, las familias completas y, muy significativamente, las numerosas, suelen mostrar en países desarrollados, como Inglaterra o Alemania, altos niveles de ingresos. Como señalan Glatzer y Berger:

"las diferencias se mantienen significativamente si se controlan el nivel de ingresos, la clase social y la edad del cabeza de la unidad familiar ... (estos factores) tienen influencia en la producción de la unidad familiar, pero no en cada área, y generalmente no es tan fuerte como la que muestra la composición familiar" (Glatzer y Berger, 1988: 517-518).

Esta aparente paradoja permite, además, aclarar algunos de los "puntos ciegos", algunos enigmas de la investigación social sobre el conflicto y la desigualdad social. El primero consiste en la superficialmente contradictoria simultaneidad de altos niveles de paro y de relativa paz social - ¿habrá que recordar que en la Gran Depresión de los años 30, Estados Unidos ostentaba tasas de paro "intolerables" enteramente similares a las de hoy mismo en España, alrededor del 25% de la población activa? -. En algunos municipios alicantinos, por ejemplo, coinciden, a los ojos de cualquier observador sin prejuicios, tasas de desocupación "oficiales" superiores al 40% de la población activa junto con una muy evidente y febril actividad, cifras de producción y exportación en aumento, y altos niveles de consumo y de equipamiento doméstico (Hurtado, 1985). En ausencia de innovaciones tecnológicas significativas y suficientemente difundidas, y de niveles salariales elevados, las elevadas pautas de consumo y la reconocida capacidad de compra total de esos municipios, sólo puede explicarse porque los insuficientes salarios individuales de cada uno de los miembros de la unidad familiar se agregan para obtener niveles de ingresos suficientes (Hurtado, 1994). Mientras que los miembros de la cuota débil del mercado de trabajo - mujeres, jóvenes - pueden tener una situación desfavorable en el mercado de trabajo en tanto que trabajadores individuales, la cobertura del trabajador principal - Seguridad Social, trabajo formal, o una combinación de trabajo informal y prestaciones estatales -, y la utilización estructurada de diversas formas y

fuentes de trabajo por parte de los trabajadores periféricos de la unidad familiar, pueden asegurar niveles de consumo elevados para la misma.

El segundo punto ciego que bien pudiera resolverse con referencia a la familia como unidad de cálculo económico y de estructuración social es el que concierne al, en principio, previsible enfrentamiento de intereses entre los trabajadores "centrales" y los "periféricos", desde, por ejemplo, la óptica oficial de los sindicatos, que tienden a ver a los segundos como un factor que presiona a la baja sobre los salarios de los primeros.

Ahora bien, esta posición tiene pocas perspectivas de prosperar política o sindicalmente si se considera que, en realidad, los trabajadores centrales y los de la periferia tienen frecuentemente bastante en común. Como hace notar Pahl, es probable incluso que compartan la misma casa o duerman en la misma cama (1990: 88). Aunque es objetivamente cierto que el crecimiento de trabajadores inestables genera nuevas divisiones sociales, en realidad lo más probable es que éstas sean más perceptibles entre grupos familiares con diferentes ocupaciones y capaces de utilizar flexiblemente distintas formas de trabajo, por una parte, y otras familias con difícil acceso a cualquier forma de trabajo, por otra. Así, los procesos de polarización social pasan más por la distribución desigual de las distintas actividades laborales entre familias que entre individuos, considerando que el salario familiar de un proveedor principal es ya una rareza

estadística en las unidades familiares de los países avanzados. Además, los grupos domésticos pueden acumular otras ventajas realizando otras formas de trabajo al margen de la ocupación formal, incluyendo diversas formas de autoabastecimiento en el hogar.

El tercero - pero no menos importante - aspecto que la referencia a los grupos domésticos permite aclarar concierne a las actuales pautas de estructuración clasista, mucho mas abigarradas y heterogéneas que en el periodo fordista. O, tal vez, sea mejor decir que en las tradiciones intelectuales dominantes en el apogeo del fordismo, deliberadamente ignorantes de la importancia decisiva, aún en ese período, de otras formas de trabajo. La imagen dominante sobre las pautas de desigualdad social el periodo fordiano era, en efecto, la de estratos superpuestos, cuyo principio de organización era la ocupación formal del cabeza de familia, separados por claros tramos y diferencias - entre obreros y empleados; entre éstos y los altos directivos y los empresarios con asalariados -. Hoy, por el contrario, la imagen típica de la estratificación en las sociedades estratificadas es la de un "hongo", cuya semicircular parte superior es ocupada por las heterogéneas "clases medias", y cuyo paralelepípedo inferior engloba a los excluidos del mercado de trabajo y a las "infraclasses", con escasas oportunidades de movilidad a través de un tallo estrecho (Tezanos, 1992). Sin embargo, podemos saber muy poco sobre la composición interna de estos dos grandes grupos a partir de las estadísticas oficiales -

frecuentemente en abierta confrontación con investigaciones centradas en sociedades locales - y, sobre todo, se tiene la impresión de que las tradicionales divisiones de clase, centradas en el status ocupacional, no dan cuenta de las verdaderas divisiones clasistas. En concreto, el auge de los autónomos y de los empresarios con uno o con dos asalariados, la desalarización formal de la fuerza de trabajo, y la expansión de servicios intensivos en trabajo, han difuminado las tradicionales líneas de estructuración clasista. Es posible, desde luego, que obreros estables y, desde luego, el asalariado reestructurado y móvil de la economía informacional, ostente niveles de vida y pautas de consumo más elevadas que las de muchos "empresarios con asalariados", pero también es posible que autónomos artesanos resulte que ocupen una centralidad que pierden los asalariados intermedios, con habilidades y conocimientos fácilmente automatizables, pero con salarios suficientemente elevados como para que la codificación de sus cualidades en máquinas sea una opción empresarial deseable.

Por añadidura, dependiendo de la estructura socioeconómica - e incluso de la cultura - local, los grupos domésticos están en condiciones de utilizar distintas estrategias de supervivencia y de movilidad, más o menos exitosas, que condicionan informalmente la estructura formal de la desigualdad, todo y sin olvidar que frecuentemente se computa como movilidad social lo que no es más que un cambio en la estructura ocupacional. El trabajador - campesino, sin em-

bargo, emigrante del campo a la ciudad, transplanta a ésta formas culturales y estrategias vitales de antigua data, que están lejos de perderse en el trayecto y que resultan ser muy útiles en contextos urbanos. Tal vez, por ello, el sector de población más afectado por el rampante desempleo y por los procesos de desregulación sea aquél que, realmente, sólo tiene su fuerza de trabajo que vender, habiendo perdido en su carrera laboral, en su trayectoria vital, la memoria y la capacidad para el uso y la combinación de otras formas y fuentes de trabajo.

Dicha combinación, operada en el interior de la familia, es la que Pahl denomina "estrategias familiares", estrategias que varían a lo largo del ciclo vital de la misma en respuesta a las posibilidades y necesidades de cada momento y, por supuesto, a las tendencias económicas y sociales de cada periodo histórico. Lo mismo sucede con el uso del tiempo. Las familias varían su uso del tiempo a lo largo de su ciclo vital, en función de sus posibilidades y necesidades. Las necesidades de una familia recién constituida, compuesta por dos adultos perceptores de ingresos, no son las mismas que cuando se agregan hijos de corta edad, ni las mismas que cuando dichos hijos alcanzan una edad suficiente para participar en las tareas domésticas y utilizar su propia forma de trabajo. De este modo, la carrera vital de la familia modifica su uso del tiempo, sus formas de trabajo y sus fuentes para la provisión de servicios, incluso cuando se trata de familias unipersonales, en cuyo caso las redes de apoyo están

constituidas por la familia extensa y por los grupos más o menos informales.

La vida económica no se circunscribe, así, a la "economía política", que supuestamente destituye a la "economía doméstica", al "gobierno de la casa" definición etimológicamente original de "economía", al menos desde Aristóteles. En realidad, para Pahl, la estructura social, como siempre afirmó la antropología, se asienta sobre las estrategias familiares, que incluyen una cierta división del trabajo entre los miembros de la familia, las formas de trabajo y las fuentes de trabajo para la provisión de servicios. A su vez, las estrategias familiares repercutirán e interactuarán con otras áreas más amplias, tales como la economía política, la estratificación social, la cultura o la misma política.

Tal vez estemos ahora en mejores condiciones para resumir las aportaciones de Pahl a la comprensión de los procesos de informalización:

1) En primer lugar, Pahl conceptualizará al trabajo de una forma amplia, equidistante tanto de los requisitos de finalidad y autoconsciencia como de su extensión a todo tipo de actividad. Trabajo, para Pahl, es toda forma de actividad que realizan las familias para salir adelante (1991: 113). En este sentido, en consecuencia, el trabajo es claramente distinguible del ocio en función de que aquél se inserta en relaciones sociales de diverso tipo mientras que éste es un

puro acto gratuito, desvinculado, en la subjetividad de los agentes, de toda relación social.

2) Las "formas" y las "fuentes" de trabajo elementalmente distinguidas por Pahl nunca han dejado de tener vigencia, aunque el históricamente breve periodo fordista limitó su extensión e importancia, probablemente más en las tradiciones intelectuales dominantes que en la realidad. La cuestión de la "informalidad", conceptualizada originariamente como una "anomalía" de la economía formal y regular, abrió paso, así, lentamente a una reconsideración del trabajo y de la sociedad de tal magnitud que acabó invirtiendo los términos del problema.

En realidad, el asalariado fordista nunca ha sido la figura productiva dominante - salvo en localizaciones muy concretas - y, por supuesto, el largo período de expansión económica, pleno empleo y creciente asalarización, se entiende mejor como excepción que como regla en una perspectiva histórica. Pudiera ser considerado, incluso, en realidad, más una limitación que una ventaja, al haber propiciado una visión estrecha y restringida del trabajo, y disminuido la autonomía, la capacidad de reacción y resistencia de la gente, rompiendo el equilibrio histórico entre las distintas formas y fuentes de trabajo.

3) De todos modos, a partir de la crisis y de la persistencia de altos niveles de desempleo sostenido, empieza a quebrarse la equiparación entre trabajo y empleo asalariado,

así como la rígida homologación del mismo y su centralización en torno al lugar de producción - con el sindicato como coordinador de la solidaridad obrera -, en favor de unas condiciones de trabajo mucho más diversificadas - jornadas a tiempo parcial, turnos inusuales, diferencias salariales, importancia de los salarios extra, etc. -, y de la dispersión de los lugares de trabajo. Por supuesto, además, empieza a detectarse un crecimiento continuo de la economía informal y cambios significativos en las estrategias de las economías domésticas, que incluyen una recuperación del autoabastecimiento y de formas de trabajo insertas en relaciones sociales no capitalistas.

4) La conclusión teórica más relevante, deducible de estas nuevas tendencias, es que el trabajo y las estrategias familiares son cambiantes, en función de contextos históricos y espaciales específicos. Al intentar modelizar tendencias en cualquier coyuntura histórica debería evitarse la tentación de extrapolar lo particular, y de formular modelos generales de cambio que harán agua en cuanto cambie la pauta. Las teorías unilineales y teleológicas deben dejar paso, en opinión de Pahl, a una "teoría caleidoscópica de la vida social". Por una parte, las piezas del caleidoscopio son las mismas - es decir, las formas y fuentes de trabajo elementales explicitadas antes -, pero la figura resultante, en su configuración específica, depende de procesos económicos, sociales y políticos más amplios. Por ejemplo, de los procesos de regulación y de desregulación en curso, y de la reestructuración econó-

mica subsecuente a la crisis de los 70. A su vez, las economías domésticas reaccionan a estos cambios de forma pragmática, combinando como unidad económica básica, diversas formas de trabajo de producción, reproducción y consumo.

Como el mismo Pahl señala, de hecho, uno de los objetivos de su trabajo es demostrar que es la familia y no el individuo la efectiva unidad de cálculo (1991: 34-35). Huelga decir, si se admite esta tesis, que el continente oculto en las teorías sobre el trabajo es, fundamentalmente, el trabajo femenino. Históricamente, las mujeres han sido más flexibles en lo tocante a una amplia variedad de trabajos, y probablemente éste sea el modelo para el futuro (Ibíd.: 114). Otra lección deducible de la experiencia laboral femenina es que las mujeres no han escindido subjetivamente el ámbito productivo del reproductivo, y que por ello su adaptación a la industrialización ha sido más inteligente, minimizando los riesgos psicológicos, aunque no la carga del trabajo (Pesce, 1985; Gil Calvo, 1991).

5) Como en el caso de los autores examinados en el Capítulo II, la obra de Pahl constituye una requisitoria frente a los tipos ideales de la "gran teoría", pero también una llamada de atención sobre una sociología del trabajo que ha excluido de su atención demasiados aspectos de la reproducción social, y que ha supuesto que la única forma de trabajo efectiva era la del "obrero-masa" fordista, doblado en racionalizado ciudadano, accesible a partir de las técnicas cuantitativas de la sociología convencional. Frente a las

mismas, Pahl propondrá una investigación empírica cualitativa, asentada en la investigación histórica, que en su caso está ceñida a la historia del Reino Unido. En lo que sigue describiremos brevemente su análisis diacrónico de las estrategias familiares respecto a las formas y fuentes de trabajo.

EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LAS FORMAS DE TRABAJO

Es necesario encuadrar los conceptos en contextos sociohistóricos específicos para comprender adecuadamente sus significados. Es curioso, por ejemplo, que mientras en la Inglaterra del siglo XIV el trabajo asalariado significaba libertad en lugar de servidumbre, en el siglo XVII la situación era totalmente la contraria. Los salarios en dicho período eran considerados como un complemento de la propiedad agrícola, por lo que se mantenían bajos. De este modo, aquellas familias que dependían totalmente del trabajo asalariado eran consideradas pobres. Se luchaba por no depender enteramente de un salario, y el trabajo fabril era considerado una condena odiosa.

Sin embargo, aún en los siglos XVII y XVIII existía en Inglaterra una gran diversidad de formas de trabajo que permanecieron mezcladas durante los primeros tiempos de la industrialización. El sistema de trabajo, como ya vimos anteriormente, implicaba períodos de intensa actividad alternados

con otros de inactividad casi absoluta. Es, por tanto, irónico observar que la forma de trabajo asalariado, tan rechazada al principio, haya llegado a convertirse en algo tan profundamente internalizado que, en ausencia de las disciplinas de tiempo y de los hábitos laborales rutinizados, los trabajadores contemporáneos se sientan desorientados, vacíos y angustiados. Antes, sin embargo, de la increíble dependencia de la disciplina del trabajo, los capitanes de empresa tuvieron que bregar intensamente para propiciar cierta constancia laboral. Sólo el crecimiento del consumo supuso un cambio en las actitudes tradicionales de los trabajadores. La internalización de la disciplina laboral capitalista fue el resultado de un largo proceso, finalmente saldado con éxito, aunque frecuentemente impugnado. Por una parte, en amplias áreas de los países desarrollados, siguieron primando actitudes y prácticas precapitalistas. Por otra, como hemos visto, en las "metrópolis proletarias " y en las economías de aglomeración fordistas, sólo el creciente desempleo, las descentralizaciones productivas y las modificaciones neofordistas, disciplinaron dificultosamente el rechazo obrero a la expropiación del oficio y a ritmos de trabajo enemigos.

Si, por un momento, volvemos la vista al pasado, encontraremos un panorama laboral muy diverso. En la Inglaterra preindustrial de los siglos XVI y XVII - lo que , sin duda, vale para Francia en el siglo XVIII, y para otras áreas de la Europa desarrollada en el siglo XIX -, el trabajo no es algo

que la familia organiza para sobrevivir. El hecho mismo de crear una estructura familiar adecuada para optimizar las posibilidades de supervivencia ya era, en sí, una forma de trabajo. Hasta bien entrado el siglo XIX, la inseguridad es el factor que determina las vidas de la mayoría de la población. Debemos imaginar a las familias preindustriales inmersas en una continua incertidumbre. Los individuos no podían sobrevivir por sí mismos y, en consecuencia, se veían forzados a permanecer en la familia, a ampliarla, o incluso a cambiar de familia si enviudaban o si eran víctimas de la miseria, ingresando como sirvientes en el seno de otro grupo doméstico. Esta dinámica de incertidumbre sugiere, de hecho, una gran diversidad, flexibilidad y adaptabilidad de las prácticas domésticas de la época preindustrial.

En estas circunstancias, los grupos domésticos utilizaban una estrategia combinada de economía autosuficiente, trabajo asalariado y algunos trabajos esporádicos. El siglo XVII inglés, por ejemplo, se caracteriza por la diversidad de ocupaciones, la autosuficiencia que reduce la dependencia del trabajo asalariado, y el pluriempleo. Depender de un solo empleo fijo, regular y a jornada completa, era algo totalmente inusual en esa época. Históricamente, además, no tener trabajo durante períodos más o menos prolongados de tiempo es una situación normal para los obreros o para los obreros-campesinos. Como problema social y económico, la atención al desempleo, no surgirá en Inglaterra hasta finales del siglo XVIII. En esas circunstancias, las familias habrían desarro-

llado estrategias de supervivencia para superar los períodos de escasa oferta de trabajo asalariado, y el trabajo femenino cumplido un papel esencial (Pahl, 1991: 87-115).

Puede afirmarse que las familias industriales distribuían el trabajo en función de las estaciones y del ciclo reproductivo, y que, aunque existía división sexual del trabajo, ésta era menos rígida que en períodos posteriores. En la industria rural dispersa de la protoindustrialización, la agricultura y el trabajo asalariado se combinan con lo que hoy llamaríamos "trabajo doméstico", pero en un sentido mucho más amplio y sexualmente impreciso, ya que algunas actividades eran realizadas por hombres o mujeres indistintamente, dependiendo de la época del año, de la región o de las costumbres del lugar. Hasta bien entrado el siglo XVII, en Inglaterra la mujer juega un papel activo, que se extenderá hasta la Revolución Industrial, concluida en dicho país a fines del siglo XVIII, y que se prolongará a lo largo del siglo XIX en el resto de los países centrales europeos.

La industrialización en sentido estricto, el nacimiento de la gran industria y de los procesos de urbanización, consecuencia en gran parte de la disminución de los salarios reales de los obreros campesinos, contribuirá - en el siglo XVIII inglés, y a lo largo del siglo XIX en el resto de países europeos avanzados -, primero, a la separación de la mujer del empleo en la fábrica y, en segundo lugar, a la devaluación de otras formas de trabajo, no asimilables al empleo asalariado, como no-trabajo, como trabajo improduc-

tivo. Incluso cuando la mujer sigue inmersa en ocupaciones agrícolas se instala lentamente una rígida división sexual del trabajo, que la recluirá en el ámbito de lo doméstico.

Pahl adjudica la responsabilidad de la diferenciación de los roles sexuales a factores ideológicos - la glorificación del mundo masculino por parte de la cultura burguesa - junto con el desarrollo creciente de la industria y del comercio. Sin embargo, mujeres y niños participan intensa y forzosamente, como es sabido, en las primeras etapas de la industrialización, con jornadas laborales que frecuentemente superan las doce horas de trabajo a cambio de salarios de subsistencia (Sullerot, 1970). Las consecuencias de la intensa dedicación de las mujeres en las "sweatshops" del período industrialista, y las transformaciones en la vida cotidiana, concomitantes a la era liberal, han sido documentadas profusamente en la literatura científica - y en la literatura sin más - del siglo XIX, y calificadas como una "catástrofe cultural" por Polanyi.

En el contexto de los intensos procesos de urbanización e industrialización de los siglos XVIII y XIX en los países europeos centrales, la familia dejó de ser un lugar de transmisión de cultura y de destrezas, en la medida en que las prácticas de sociabilidad tradicionales son inútiles en el nuevo contexto, y en que el taller o el tajo son los verdaderos centros de aprendizaje de un trabajo descualificado que convierte en fútil el acumulado saber de los mayores. Al mismo tiempo, los roles sexuales tradicionales - menos jerár-

quicos y desiguales que lo que llegaron a ser con el industrialismo -, y la relación vertical entre generaciones, son cuestionados por el masivo trabajo de mujeres y niños, más importantes para el equilibrio presupuestario familiar - es decir, para la pequeña distancia entre la miseria y la mera subsistencia - que el trabajo del varón adulto. Por añadidura, agobiadas por extenuantes jornadas de trabajo y condiciones de habitación atroces en los "mortuorios urbanos" de las grandes ciudades, las mujeres olvidan los saberes domésticos y descuidan los cuidados de la infancia y el mantenimiento de una vivienda enemiga.

No pretendo sugerir que esta trayectoria catastrófica se repita por igual en todas las áreas económicas y geográficas de la Europa desarrollada. Veremos, por el contrario, que aún en la segunda mitad del siglo XX las drásticas distinciones entre campo y ciudad, entre agricultura e industria, se verán mitigadas en determinadas localizaciones, de la mano de tradiciones culturales y estrategias familiares singulares, abriendo paso a procesos de "industrialización difusa". Como vimos en el Capítulo II, esta industrialización del campo es además, un proceso históricamente recurrente, que se apoya en estructuras familiares tradicionales, engastadas en la comunidad local, y que favorece la continuidad de la cultura idiosincrática, el marco estructurado de valores y costumbres comunitarios, y de las redes sociales de parentesco, vecindad y ayuda mutua.

Tampoco se trata de afirmar que la familia obrera del siglo XIX, como grupo doméstico y red de parentesco, no siguiera cumpliendo un buen número de funciones sociales. Por supuesto, las redes de parentesco facilitan la contratación endogámica y la transmisión de culturas productivas en empresas y áreas con predominio de determinadas industrias. Acogen al paisano inmigrante, suavizando su inserción urbana, y proporcionándole apoyo material y moral. Defienden una identidad inestable y amenazada por la falta de poder local y por la necesaria movilidad geográfica: a veces, a través del compromiso sindical y político; casi siempre, a través de la reproducción de una sociabilidad, cuyos centros son la taberna para los hombres, y el vecindario para las mujeres. Por supuesto, además, el grado de familiarización, y también el comportamiento social y político, se relacionan estrechamente por el nivel salarial y la categoría ocupacional del varón. A mayor cualificación y rentas más elevadas, mayor comedimiento moral y superior estabilidad del entorno familiar. La existencia misma de matrimonio legal depende de un sueldo suficiente y de la disposición de un "oficio" no afectado por el maquinismo.

Pahl no siempre toma en suficiente consideración, sin embargo, el extraordinario contexto de miseria económica, psicológica y moral, favorecida por condiciones de vida y de trabajo extremadamente duras, en el que se desenvolvió la vida familiar en el apogeo del industrialismo. Aún en la primera mitad del siglo XIX, uno de cada cuatro niños fallece en

Europa antes de cumplir el primer año, sólo algo más de la mitad de los nacidos sobrevivirá a los quince años, y el infanticidio mismo, explícito o por trato negligente, constituirá una realidad incuestionable, en un momento en que las técnicas contraceptivas previas al alumbramiento eran rudimentarias y comportaban graves riesgos para la salud y la vida de la madre (Harris, 1981; Burguière et al., 1988).

En las últimas décadas del siglo XVIII inglés, y a fines del siglo XIX en Europa, sin embargo, la Iglesia, el Estado, las Sociedades de Beneficencia y los mismos capitanes de industria, con motivaciones e instrumentos diferentes, cobrarán conciencia de la profunda quiebra que la industrialización ha producido, y propiciarán una remodelación de las condiciones de vida de las clases populares. Se trata, en primer lugar, de combatir la desorganización familiar, consecuencia de la competencia de la mujer y el niño frente al varón en el mercado de trabajo. En segundo lugar, de prevenir la amenaza que pesa sobre la fuerza de trabajo, ya que la explotación de la infancia aboca a aquélla a una rápida extinción física o a la debilidad congénita. En tercer lugar, de ajustar las características de esta mano de obra a los nuevos requisitos de la producción, habilitándola para el trabajo mediante una enseñanza obligatoria que requiere de un máximo de virtud disciplinaria y de educación práctica y de un mínimo de instrucción escolar. Así, una vasta serie de vectores de diverso origen se aprestó, por primera vez, a efectuar el entrecruzamiento entre lo moral y lo económico, con vistas a disminuir

el coste social de la reproducción y a obtener el número deseable de trabajadores con un mínimo de gasto público (Donzelot, 1979). Nacen los Patronatos y la Filantropía; se remodelan las ciudades, de forma que resulten imposibles, de paso, insurrecciones como la de la Comuna; surge la instrucción primaria obligatoria; se crean las primeras guarderías infantiles para hijos de obreros; se instaura el descanso dominical, etc.

Dos medidas, sin embargo, son decisivas en esa remodelación de las condiciones de vida y de trabajo de las clases populares. La primera son las leyes, por una vez efectivas, que regulan el trabajo infantil, su duración y la edad mínima de admisión. La segunda consiste en la mejora de las condiciones de alojamiento, mediante la creación de una vivienda social, ni demasiado pequeña - para evitar la promiscuidad -, ni demasiado grande - para que no pueda acoger a los extraños al núcleo familiar - frente a la insalubridad e "inmoralidad" (sic), que reinaba en los cuchitriles descritos por Engels, Dickens, Hugo y otros tantos autores.

Tampoco es nueva la importancia de la "vivienda propia", redescubierta por Pahl en el Reino Unido thachteriano del "capitalismo popular" - una contradicción en los términos, si hemos de hacer caso a Braudel -. A fines del siglo XIX, y en las primeras décadas del siglo XX, la creación de la vivienda social - o de la vivienda obrera - no es ajena tampoco a la moralización de la clase obrera, a su sumisión a las virtudes burguesas. Tanto en las "casas modelo" como en las viviendas

obreras, propiedad de la empresa, se instaure un severo control sobre las formas de vida, el consumo de alcohol, los hábitos mundanos, el decoro en el vestir, y un ambiente religioso y moral que no teme abundar en el control y en la delación vecinales. A cambio de esa mejora en las condiciones de vida se impone una vigilancia que previene el desorden, fija la mano de obra, y asegura su fidelidad y la regularidad del trabajo.

Pahl lleva razón al sostener que el modelo que sustenta esa forzosa moralización es el ideal de la familia burguesa de los siglos XVIII y XIX. Más allá, en efecto, de su diversidad interna, el modelo familiar burgués se unifica alrededor de unas pautas normativas, una imagen de orden, incesantemente recreada en la iconografía de la época, en el que cualquier desajuste es definido como "factor de riesgo" y germen de una desviación peligrosa (Ariès y Duby, 1989). En dicho modelo, además, la adecuada realización individual depende de una clara delimitación de valores, y de la asunción de determinadas virtudes morales - la diligencia, la piedad religiosa, la bondad del esfuerzo - inculcados en un largo y complejo proceso de socialización. La mujer, en su papel de madre y oficiante del orden doméstico, es el eje de este dispositivo familiar, secundada por sirvientes, cuyo número variable es el mejor signo de la posición social de la familia. la drástica separación de la mujer burguesa del trabajo asalariado y del mismo trabajo doméstico contribuirá a ocultar, a los ojos de las ciencias sociales, la decisiva

importancia de los bienes y servicios producidos en el interior del hogar, desvalorizando de paso las labores domésticas, por mucho tiempo aún capitales para la mayor parte de las familias.

Ya en el siglo XVIII en el Reino Unido, según Pahl, y a fines del siglo XIX y en las primeras décadas del XX en el continente europeo, el modelo familiar burgués, con su rígida división del trabajo y su insistencia en la atención al hogar y a los hijos, empieza a ser adoptado por la familia obrera. Dicha adopción fue posible por el incremento de la productividad y el alza de los salarios, que permite que la mujer se consagre a la casa, dejando al varón el papel de proveedor principal de rentas salariales. La participación de la mujer y de los miembros menores de la familia en actividades laborales fuera del hogar pasará a considerarse parte de un "modo de vida no respetable", al que se veían abocados las clases más humildes y, tal vez, las familias campesinas y los negocios familiares. En estos últimos, sin embargo, el trabajo de las mujeres casadas, de los hijos o de otros parientes, es calificado como "ayuda familiar" irregular e irresponsabilizado - tal es el peso de la costumbre contra toda evidencia -, y sólo en el caso de las familias pobres las mujeres casadas trabajan fuera del hogar o consiguen dinero utilizando diferentes estrategias. Así, la carrera laboral de la mujer quedará pautada, prácticamente hasta finales de los años 60 de este siglo, por la nupcialidad y la natalidad. Las mujeres trabajarán temporalmente antes de ca-

sarse, rechazarán el trabajo fuera del hogar si entra en conflicto con los intereses de la familia, o lo aceptarán, preferiblemente en el ámbito doméstico, sólo como un complemento de los ingresos familiares, si fuera necesario, o como una experiencia personal que permite cubrir gastos extraordinarios. En ocasiones, se producirá un retorno de la mujer a la actividad una vez terminada la crianza de los hijos, con su emancipación y abandono del hogar. Veremos, sin embargo, en el próximo capítulo la evolución del empleo femenino en las últimas décadas, sin duda, un cambio de pauta espectacular y decisivo.

En cuanto a los hombres, antes de la Primera Guerra Mundial en el Reino Unido, y hasta después de la Segunda Guerra Mundial en Europa, éstos combinaban el trabajo para varios empresarios - el fordismo era aún una realidad muy circunscrita, y la industria, en muchos sentidos y localizaciones, meramente artesanal -, y una parte sustancial del trabajo para sí mismos, dedicado al autoabastecimiento.

Este equilibrio, por otra parte, entre diversas formas y fuentes de trabajo resultaba forzoso en la medida en que estar desempleado durante algunos períodos era una situación normal para la mayoritaria clase trabajadora, acostumbrada a desarrollar estrategias de supervivencia para poder superar las fases temporales de escasa oferta de trabajo asalariado.

Tampoco hay que suponer que las mujeres estuvieran exclusivamente dedicadas al trabajo doméstico y a la crianza de

los hijos, ni que otras formas y fuentes de trabajo y de renta hubieran cedido drásticamente su importancia, cuando el porcentaje de población agrícola era aún elevado, y cuando, como hemos visto, el trabajo a domicilio y diversos tipos de servicio doméstico irregular - desde las funciones de limpieza hasta las prácticas de "nodriza" - implicaban a un número elevado de mujeres. No era extraño, incluso, que el trabajo a domicilio fuera compartido por el conjunto del grupo doméstico, ni que el varón con trabajo asalariado normal participara en su sostenimiento, concluida la jornada regular. Pero, ciertamente, como modelo cultural y principio ideológico, desde la segunda del siglo XIX y hasta la segunda mitad del siglo XX, puede afirmarse que se consumará - con ritmos y características diferenciadas localmente, según niveles de desarrollo, culturas productivas, incluso tradiciones - la fusión del ideal familiar burgués y de las aspiraciones obreras a una vida mejor, para sí y para sus hijos, en torno a un tipo de "familia conyugal", expresión del crecimiento de las clases medias y de la atenuación del conflicto de clases (Segalen, 1988).

Tras la Segunda Guerra Mundial, sin embargo, y tal vez tras la Primera Guerra Mundial en los países anglosajones y en las áreas más desarrolladas de Europa, el equilibrio existente entre formas de trabajo "tradicionales" y "modernas" se rompió en favor de estas últimas. El autoabastecimiento y la economía comunitaria - desde la autoconstrucción hasta la vecindad como guardería eventual y móvil -, cedió paso a la

obtención de bienes y servicios en el mercado y a las políticas sociales estatales. Por añadidura, el pleno empleo sostenido - una "anomalía" en capitalismo histórico - afirmó durante más de dos décadas el predominio del trabajo asalariado sobre el resto de formas de trabajo. Atados por la disciplina laboral y horaria, los grupos domésticos se unieron a una visión limitada del trabajo y, se supone, perdieron la capacidad para usar las estrategias de trabajo doméstico y / o comunitario como instrumentos de supervivencia. En cuanto a las mujeres, pasaron a ser dependientes del salario del varón, del mercado y de los servicios públicos, hasta prácticamente los años 60 de este siglo.

Se ha señalado, con razón desde mi punto de vista, que en las últimas décadas el repliegue de la intervención estatal keynesiana ha coincidido con un redescubrimiento del carácter "social" de la economía. Son innumerables las tomas de postura en favor de esta tesis, desde perspectivas ideológicas y políticas muy diversas. El énfasis en las múltiples formas de la "informalidad", y en las actividades económicas no monetarias, forma parte de esta corriente de recuperación de una sociabilidad que habría jugado siempre un papel regulador frente a la economía. Tal vez podría hablarse, incluso, de una cierta reversibilidad analítica, según la cual el reconocimiento de que la economía es profundamente social se traduce en la importación, por la economía convencional, de una terminología culturalista: "capital simbólico", "estrategias familiares" racionales, etc. Se supone, además,

que mientras en el período fordista el Estado y otras instituciones redistributivas, como los sindicatos, representaban el lugar por excelencia de lo social, en el postfordismo hay un retorno de la comunidad y de los grupos informales. La misma noción de "estructura", demasiado rígida, es diluida en la coalescencia de las "redes sociales", y el monetarismo y las relaciones de mercado, que destruyen comunidades por un lado, las recrean por otro. Nuestra idea misma del trabajo, como hemos visto, se ve profundamente transformada, aunque no sabemos bien si hay un retorno a una "sociedad de familias", como parece sugerir Pahl, o si éstas, ante la crisis de la nupcialidad y de la natalidad, y el incremento de las tasas de divorcio y del número de familias unipersonales, cede el paso a una "sociedad de individuos". Un somero repaso a una colección de artículos recientes sobre "estrategias familiares" no permite un pronunciamiento fácil en ningún sentido (Garrido y Gil Calvo (eds.), 1994). Desde otras ópticas, se insistirá en que la relación conflictiva entre el individualismo y las estructuras recíprocas y comunitarias ya no es tan aguda como en las primeras fases de la industrialización, y se hará hincapié en el papel de una "familia flexibilizada" y de estructuras sociales comunitarias, en orden a explicar el éxito económico de determinadas áreas económicas - fundamentalmente el Japón, el Pacífico Asiático y la Tercera Italia (Dore, 1986, 1987; Silva, 1983; Triglia, 1987, 1992) - . El conjunto de estos cambios, en sus transformaciones históricas, puede visualizarse en los cuadros 7 y 8

ANALISIS DE PROCESOS:

PAUTA

PROTO INDUSTRIAL

AMPLIO

1. Coexisten varias formas de trabajo.
2. Condiciones de trabajo diversificadas y flexibles.
3. No regulado por el Estado
4. Solidaridad: Comunidad
5. Se produce para autoabastecimiento y mercado.
6. Hombre y mujer en producción y reproducción.

FORDISTA

RÍGIDO

1. Una forma predominante: El empleo.
2. Condiciones de trabajo: Homologadas y rígidas.
3. Regulado por el Estado.
4. Solidaridad: Sindicatos.
5. Se produce para el mercado.
6. Hombre: sustentador. Mujer: reproductor.

POSTFORDISTA

AMPLIO

1. Coexisten varias formas de trabajo.
2. Condiciones de trabajo: diversificadas y flexibles.
3. Desciende el control estatal.
4. Solidaridad: Comunidad.
5. Se produce para autoabastecimiento y mercado.
6. Hombre y mujer en producción y reproducción.

ESPECIFICIDADES

1. Modo de producción artesanal.
2. Sector Primario.
3. Economía mercantil.

1. Modo de producción: Manufactura.
2. Sector Secundario
3. Economía financiera.

1. Modo de producción: robotizado / informatizado.
2. Sector Terciario virtual.
3. Economía simbólica.

ANALISIS DE PROCESOS

NUEVO MODELO DE LOS AÑOS 80

NUEVO MODELO DE LOS AÑOS 80

VARIABLE	TENDENCIA
* Desempleo	Estructural→Sostenido (ciclos del capitalismo)
* Empleo: fijo masculino sector 2 jornada completa	↓
* Empleo: eventual femenino sector 3 tiempo parcial	↑
* Autoabastecimiento doméstico	↑
* Autoempleo	↓
* Trabajo comunitario	↑
* Esfera estatal	↓
* Privatización servicios	↑
* Diferenciación roles	↓
* Utilización técnica	↑
* Familias monoparentales	↑
* Solidaridad Estado / sindicato → solidaridad	

→ Cambio de una variable a otra

↑↓ Sube o baja la misma variable

Cuadro 8. FUENTE: elaboración propia

Una vez más, sin embargo, hay que llamar la atención sobre el riesgo de extrapolar determinadas tendencias, al punto de convertirlas en pautas generales de cambio social, incluso si estas pautas se consideran inversiones de las teorías del desarrollo lineal y difusivo. No es cierto, sin más, que la "comunidad" o la "sociedad civil" se opongan al Estado como instancias reguladoras de la solidaridad social, o que las estrategias individuales y familiares giren hacia la reciprocidad en presencia de la fatiga y el descrédito de la redistribución estatal, su crisis cultural, organizativa o de legitimación, como han puesto de relieve numerosos autores (Habermas, 1973; Dahrendorf, 1991; García Cotarelo, 1986; Offe, 1990). Ni siquiera los estudios de opinión, que miden el apoyo a las políticas sociales, avalan esta simplista conclusión, y sólo en un sentido muy laxo, o muy cínico, puede afirmarse que los "largos 80" representan el apogeo de la "sociedad civil" y de una solidaridad comunitaria asfixiada por el estatismo (Moreno y Pérez Yruela (comps.), 1992). En realidad, el desarrollo del Estado social y del Estado del Bienestar es paralelo al de una "sociedad civil" que en el Estado liberal no deja de ser, desde sus preconcepciones, un agregado de individuos rígidamente estratificados. Sólo cuando los derechos fundamentales coinciden con los políticos y los sociales, la sociedad en su conjunto penetra en un Estado que, hasta ese momento, constituía la garantía de la "ciudad burguesa", supuestamente separada del Estado, frente a la mayoritaria ciudad de los excluidos (Hurtado, 1993).

Desde entonces, al menos, Estado y sociedad civil son dos esferas vinculadas e interconectadas, como han puesto de relieve, con sagaz ironía histórica Hirschman (1991-1994), o Galbraith (1992), de modo que la "sociedad civil" se enriquece y complejiza cuando el Estado es sensible a sus demandas, y se desvanece y debilita, por el contrario, cuando el Estado se oligarquiza y corrompe. Tampoco es nuevo, como ha demostrado Hirschman, el temor a la "ingobernabilidad de las democracias" o a los efectos redistributivos de la actividad estatal, mucho menos progresivos de lo que se supone (Wallerstein, 1988: 36-65).

La matematización de las ciencias sociales en las últimas décadas no ha evitado la infiltración del prejuicio de que el fin de "un mundo" coincide con el "fin del mundo", como la reacción ha postulado desde los orígenes de la modernidad, y, por supuesto, las proposiciones generales descuentan la diversidad efectiva de mediaciones políticas y las diferencias culturales y socioterritoriales en el ámbito de la relación entre desarrollo económico y cambio social, como tendremos ocasión de discutir más adelante.

Tampoco es evidente ni que las estrategias familiares sustituyan a las individuales, ni que éstas suplanten enteramente a aquellas. Por una parte, es obvio que la capacidad de generar excedentes y recursos económicos importantes, en vez de la pura actividad de supervivencia, permite la acomodación de las necesidades individuales en el seno de conjuntos recíprocos más amplios. Por así decirlo, las familias y las

estructuras comunitarias pueden permitirse ser sensibles a las aspiraciones individuales, aunque, de hecho, tampoco esto es enteramente nuevo. Por otra parte, se insiste en la crisis de la familia nuclear patriarcal - si no en la muerte de la propia familia, un arcaísmo demasiado "natural" en las artificiosas sociedades tecnológicas -, bajo el triple embate de la feminización del mercado de trabajo, de la ascensión del individualismo, y de la resistencia de los varones a la negociación de la división del trabajo en el interior de la familia.

Entre una familia con volición propia, aparentemente no sujeta a ningún poder que oriente su intencionalidad, y la actividad de individuos, cuya finalidad es la maximización de sus deseos personales, se inscriben, sin embargo, la mayoría de los grupos domésticos, una institución decisiva en la economía-mundo capitalista. Discutiremos más tarde, sin embargo, las transformaciones en las estructuras familiares en relación con los cambios en los mecanismos de regulación económica. Antes, de todos modos, debemos proponer un modelo sincrético sobre las fuentes de renta de los individuos y de los grupos domésticos, en congruencia con las modificaciones en la comprensión del trabajo propuestas en páginas anteriores.

FUENTES DE RENTA Y DE PROVISIÓN DE BIENES Y SERVICIOS

Una vez definido el trabajo en un sentido menos restrictivo que el empleo - es decir, como el conjunto de actividades que las familias emprenden para "salir adelante" -, e identificadas las distintas formas y fuentes de trabajo, podemos interrogarnos sobre la combinación de fuentes de renta y de recursos que permiten sobrevivir a las familias en distintos contextos sociales, y sobre el papel de los procesos de informalización en los mismos.

Debemos a Capecchi una primera aproximación a la problemática suscitada por la economía informal en relación con las distintas fuentes de renta y de recursos (Capecchi, 1988: 254-259). En su opinión, el primer problema es si la presencia de economía informal en una región y período dados es más importante en lo que respecta a la retribución del trabajo - no retribuido, retribuido informalmente o retribuido oficialmente -, o en lo que respecta a la adquisición de bienes y servicios - sin contraprestación monetaria, pagados informalmente o pagados de manera oficial -. Puesto que el mercado de trabajo no coincide con el de bienes y servicios, en cualquiera de estos dos mercados puede verificarse la presencia de economías no monetarias, informales monetarias u oficiales monetarias, o de distintas formas y fuentes de trabajo, aceptando las correcciones de Pahl sobre el uso demasiado impreciso del término "economía informal" (ver el epígrafe 3.1. de este mismo capítulo).

PRESENCIA DE LAS TRES ECONOMÍAS (NO MONETARIA, MONETARIA INFORMAL, OFICIAL) EN EL MERCADO DE TRABAJO Y EN EL MERCADO DE BIENES Y SERVICIOS

	<u>No monetaria</u>	<u>Monetaria informal</u>	<u>Oficial</u>
NO MONETARIA	1) Trabajo no retribuido para producir bienes y servicios no pagados directamente por las familias	2) Trabajo no retribuido para producir bienes y servicios vendidos en el mercado informal.	3) Trabajo no retribuido para producir bienes y servicios vendidos en el mercado oficial
MONETARIA INFORMAL	4) Trabajo retribuido informalmente para producir bienes y servicios no pagados directamente por las familias	5) Trabajo retribuido informalmente para producir bienes y servicios vendidos en el mercado informal	6) Trabajo retribuido informalmente para producir bienes y servicios vendidos en el mercado oficial
OFICIAL	7) Trabajo retribuido oficialmente para producir bienes y servicios no pagados directamente por las familias	8) Trabajo retribuido oficialmente para producir bienes y servicios vendidos en el mercado informal	9) Trabajo retribuido oficialmente para producir bienes y servicios vendidos en el mercado oficial

El cuadro nº 9 distingue las distintas situaciones a que dan lugar esas dos dimensiones. Obviamente las combinaciones 1, 5 y 9 se corresponderían con los "tipos puros" o "ideales" de economía no monetaria, economía informal monetaria y economía oficial, pero los tipos puros no agotan las combinaciones posibles. Por ejemplo, los tipos 2 y 3 se refieren a situaciones de trabajo no retribuido, pero en los que los bienes y servicios pueden ser vendidos informalmente - verbi gratia, producciones "alternativas" vendidas eventualmente en ferias o mercados -, u oficialmente - trabajo de militantes de asociaciones y partidos para su financiación -. Los tipos 4 y 7 puede referirse a bienes y servicios aportados por el Estado, en el último caso, o por agencias privadas financiadas con dinero público o mediante contribuciones privadas que, a su vez, mantienen cierta cuota de trabajo informal. Un ejemplo de este último caso sería algún sindicato español que no devenga las cuotas a la Seguridad Social de algunos de sus empleados. Por último, los casos 6 y 8 se refieren a situaciones típicas de la economía informal monetaria: o bien el trabajo retribuido con algún grado de informalidad, total - es decir, la empresa no existe, sus empleados cobran subsidio de desempleo, no hay pagos a la Seguridad Social ni otras prestaciones, etc. -, o parcial, pero los bienes y servicios se venden en el mercado oficial, es decir, están sujetos a impuestos y otras cargas; o bien, el trabajo puede ser retribuido formalmente, pero los produc-

tos son vendidos en el mercado informal, como es el caso de las imitaciones y de la piratería de marcas.

Tampoco las actividades informales cumplen el mismo papel en las economías domésticas en un momento y en una localización dados. En algunos casos, como hemos visto, la economía informal puede constituir una estrategia de supervivencia, una adaptación regresiva de los grupos más desfavorecidos, o de grupos en regiones con una pérdida drástica de empleo formal - como las viejas localizaciones de "industrias de chimenea" en declive, o las regiones con fuerte presencia de un sector primario latifundista e incursión en estrategias de modernización productiva -, pero también la economía informal puede considerarse complementaria de los ingresos oficiales - como en el caso de la economía sumergida valenciana en el período desarrollista, o el pluriempleo en el período de pleno empleo -, o de desarrollo, cuando la informalidad constituye una vía de movilidad personal o familiar, o una estrategia de recualificación (Portes, Castells y Benton, 1989: 300-306). A su vez, estas condiciones determinan diversas y cambiantes situaciones de explotación o de complicidad entre oferentes y demandantes de trabajo o de bienes y servicios, de modo que una situación onerosa puede ser soportada en razón de su subalternidad para la economía doméstica - cuando la informalidad es, por ejemplo, complementaria -, o por la competencia de beneficios futuros - mantenimiento de la red informal de acceso al trabajo, adquisición de experiencia o

de profesionalidad -, o por constituir la imposición de una relación de fuerzas desequilibrada en favor de unos polos.

Por supuesto, además, esclarecer la función de la economía informal en un contexto dado implica determinar con claridad los sujetos participantes - en razón de variables tales como el sexo, la edad, la condición profesional, la estructura familiar -, y considerar, como veremos, el papel de la mujer en su triple relación con el contexto doméstico, con el mercado y con el Estado. Con respecto a esos tres subsistemas, de hecho, los individuos y los grupos domésticos obtienen rentas y recursos útiles, aunque también a este respecto las teorías convencionales se han mostrado parcialmente ciegas sobre los efectivos modos de supervivencia de las familias. Dicha ceguera es, desde luego, mayor en lo que se refiere a los marginados, al suponer que los ingresos monetarios obtenidos en los mercados formales de trabajo y de bienes y servicios son casi la única fuente efectiva de recursos para salir adelante, complementadas si acaso por las prestaciones sociales estatales monetarias y no monetarias.

Podemos, sin embargo, obtener una visión más compleja de los modos de supervivencia de los individuos y de los grupos domésticos si cruzamos las "tres economías" propuestas en páginas anteriores - la oficial monetaria, la no oficial monetaria y la no monetaria -, con los "tres tipos de intercambio económico" propuestos por Polanyi - el de mercado, el redistributivo y el recíproco -, como muestra el gráfico

ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA DE INDIVIDUOS Y DE GRUPOS DOMESTICOS

	MERCADO	REDISTRIBUCION	RECIPROCIDAD
Rentas y recursos obtenidos en la economía oficial monetaria	1) Ingresos obtenidos en la economía oficial monetaria de mercado (salarios legales, contraprestaciones monetarias reguladas, etc.).	2) Prestaciones estatales monetarias y formales (pensiones, subsidios de desempleos, salario social, P.E.R., I.L.T. y otros subsidios laborales	3) - Herencias formalizadas y legales - Donaciones y regalos monetarios formales de familiares, amigos, vecinos, etc.
Rentas y recursos obtenidos en la economía no oficial monetaria	4) Ingresos obtenidos en la economía no oficial monetaria de mercado (economía sumergida y trabajo negro, autónomos no declarados, fraudes y delitos, economía no oficial autónoma de la economía oficial, etc.)	5) - Fraude en las prestaciones estatales monetarias y formales - Fraudes respecto a la legislación estatal, fiscal, laboral o de Seguridad Social (inmobiliarios, financieros, en las cotizaciones y cargas sociales, etc.)	6) - Herencias monetarias informales (transferencias de rentas sin tributación, créditos informales, regalos monetarios). - Donaciones y regalos monetarios informales o ilegales (dinero secreto, utilización de fondos públicos, etc.). - Economía no oficial autónoma de la oficial en contextos recíprocos.
Recursos no monetarios	7) - Fraude en la utilización de servicios públicos. - Sustracción de bienes y recursos para el autoconsumo, etc.	8) - Prestaciones sociales no monetarias (asistencia y ayuda a domicilio, guarderías y otros servicios)	9) - Trabajo doméstico y autoabastecimiento. - Trabajo de parientes, amigos o vecinos, no retribuido. - Trueques y donaciones en especie. - Asistencias y servicios comunitarios.

1) Por supuesto, los ingresos derivados de la participación en la economía oficial constituyen la fuente de sustento más relevante en las sociedades avanzadas. Sin embargo, distan de ser la única fuente de ingresos en las mismas y, desde luego, no prevalecen en las sociedades periféricas.

2) Pese a las críticas al Estado del Bienestar, durante los "largos 80" se ha mantenido un importante volumen de gasto en los países avanzados, aunque ciertamente ha variado su composición interna. En términos económicos, las prestaciones sociales contribuyen a la estabilización de la demanda y a la gestión de un "mercado de trabajo precario" con escasas posibilidades de acceder a empleos regulares y estables.

3) Se ha señalado con frecuencia como la disminución de los salarios reales, tras la crisis, en determinados países avanzados, y los mecanismos cegados de movilidad social en el mismo período, han sido parcialmente compensados por la transferencia de rentas de las generaciones opulentas de la posguerra en favor de sus hijos a través de diversos mecanismos. Del mismo modo, las frecuentes rupturas familiares, sin consecuencias económicas dramáticas, han sido posibles en la medida en que las generaciones mayores, con superiores medios económicos y mejor salud, han integrado dichas rupturas y sostenido un continuo de relaciones familiares, que cubren una amplia gama de necesidades y servicios afectivos, económicos y sociales. Los regalos y las donaciones formales, son, asimismo, importantes en contextos periféricos.

4), 5) y 6) En muchos sentidos los procesos de informalización involucran, a menudo estos tres tipos de intercambio. Se sostienen, como hemos visto, en estructuras recíprocas y comunitarias que favorecen un uso flexible de la fuerza de trabajo, y que combinan en diversa medida ingresos informales con la utilización (o la exclusión) de las normativas oficiales. No es raro, por ejemplo, que la economía no oficial monetaria de mercado se apoye en la complicidad de empleadores y empleados, cuando los primeros pueden permitirse no dar de alta a la empresa, ni soportar ningún tipo de costes fijos y sociales, y los segundos aceptar sueldos bajos en presencia de la cobertura de la Seguridad Social y de la prestación por desempleo.

7), 8) y 9) En cuanto a los recursos no monetarios, no son recursos marginales, como se supuso precipitadamente en los análisis convencionales. Constituyen, aún hoy, una parte muy sustancial de la actividad económica en los países periféricos, y su importancia en los mismos países desarrollados no puede menospreciarse. Conforman, de hecho, históricamente, uno de los niveles económicos básicos, una infraeconomía elemental y constante, que puede revitalizarse bajo condiciones sociales específicas, también en economías altamente desarrolladas, con fines autoexpresivos y apoyadas en tecnologías ligeras baratas y flexibles (Gershuny y Miles, 1988). Incluso en la tradición marxista, la estéril distinción entre trabajo productivo e improductivo - una clara intrusión de categorías convencionales en el seno de una tradición antagonista - ha

oscurecido la decisiva importancia de este tipo de recursos, importancia desvelada por la mercantilización de fragmentos de los servicios personales y domésticos, por una parte, y por su renacida importancia en la sociedad del desempleo, por otra.

Si los análisis sociológicos y económicos convencionales se detuvieron en el límite de la economía oficial monetaria como la casi exclusiva fuente de renta y de recursos, fue a consecuencia de una serie de factores que han sido suficientemente reseñados en páginas anteriores. Por una parte, constituía la "región más transparente" de la actividad económica, como señalara Braudel, la más fácilmente computable. Por otra, la ideología del liberalismo había devaluado o menospreciado otras formas de trabajo. El progresismo lineal (de derechas o de izquierdas) había supuesto, además, un único modelo de desarrollo, basado en unas tendencias estandarizadas, congruente con la episteme dominante en el período fordista - mercados homogéneos y estables, gusto masificado, "one best way" taylorista, obrero-masa, etc., constituyen otras figuras retóricas de ese proceso de desarrollo inmanente -. Por supuesto, dichas imágenes, típicas de la grisácea pesadilla tecnocrática del período de la "racionalización", con trabajadores homogeneizados y ciudadanos intercambiables, nunca dieron cuenta de la enteriza realidad, pero la secuestraron intelectualmente, la fijaron como simulacro, sostenido por la teleología inconsciente de las izquierdas y el empirismo de la sociología convencional.

No podemos dejar de lado, además, el optimismo reinante en una época de pleno empleo, de elevación constante de los salarios reales, de asalarización creciente, y de expansión continuada del sector estatal. Indudablemente, si no la realidad, las teorías dominantes identificaron las metáforas centrales de la época.

Si, por el contrario, volvemos la vista hacia los últimos veinte años podemos comprobar como el caleidoscopio social se fragmenta y retorna lo ocluido. Es dudoso, como veremos, que el nuevo lenguaje de la "flexibilidad",

de la "comunidad", de lo "social", sea más adecuado, aunque describe verosímilmente ciertas tendencias reales. Dichas tendencias no son, además, inversiones temporales de corta duración, consecuencia de la crisis. No lo son porque, en primer lugar, la crisis es probablemente una crisis secular, un movimiento tectónico de larga duración, un verdadero cambio de época. En segundo lugar, porque, desentrañadas en su real variedad las formas y fuentes de trabajo y de recursos, es fácil demostrar que lo que originariamente se entendió como mecanismo de adaptación a la crisis - es decir, el amplio e impreciso terreno de la informalidad - prospera mejor en las economías boyantes que en las recesivas. En el mismo sentido, pero a escala de individuos y familias, incrementa en mayor medida las oportunidades de los grupos domésticos con formas de trabajo estables que las de aquellos con formas de trabajo inestables. Debemos, en consecuencia, aclarar esta aparente paradoja, inevitablemente

vinculada a las teorías sobre la segmentación del mercado de trabajo.

CAPITULO 3. (Parte Segunda)

ANALISIS Y TEORIAS

SOBRE EL MERCADO DE TRABAJO

Y LOS PROCESOS DE PROLETARIZACION

3.4. EL MERCADO DE TRABAJO NEOCLÁSICO Y LOS PROCESOS DE PROLETARIZACIÓN

El punto de partida de este epígrafe es el reconocimiento de que las postuladas tendencias a una creciente homogeneización del trabajo, bajo la forma de trabajo asalariado, no se han cumplido. Por el contrario, asistimos a una eclosión de diversidad laboral, de heterogeneidad creciente de la fuerza de trabajo, con consecuencias económicas, políticas y sociales de largo alcance. Por otra parte, como sugiere Pahl, el análisis de las diversas formas de trabajo bien puede constituir una alternativa a los análisis centrados en la economía, o el nexo de una verdadera socioeconomía, que tome en consideración las relaciones sociales como algo más que variables dependientes del desarrollo tecnoeconómico.

En lo que respecta a nuestro interés, tres son los aspectos a considerar en la diversificación creciente en las formas y fuentes de trabajo. Primero, como hemos visto en los epígrafes 3.1 y 3.3 de este mismo capítulo, la fragmentación del mismo empleo oficial, su "flexibilización", que afecta tanto a los mecanismos de entrada - múltiples formas de contratación y de condiciones de trabajo -, como de permanencia - movilidad funcional y geográfica -, y de salida - abarataamiento del despido, innecesariedad de la autorización administrativa, modificaciones en las causas de despidos procedentes, etc. -. Segundo, el auge de los procesos de informalización del trabajo, ya no como una excrecencia patológica, sino como mecanismo fundamental de reestructuración

económico-social. A este respecto, las actividades informales, también existentes en el modelo de acumulación de la posguerra, se inscriben, sin embargo, en nuevos dispositivos económicos, entre los que hay que considerar: la desindustrialización y la reorganización de la industria, es decir, los procesos de descentralización productiva, subcontratación y desintegración vertical; los procesos de desalarización, y el incremento de autopatronos, autónomos, trabajadores independientes y empresarios con muy pocos asalariados, que son, en gran medida, consecuencia de una creciente terciarización económica, y que presentan niveles de cualificación y de renta muy diversos. Frente a lo que se pensó en las primeras investigaciones sobre economía sumergida, la terciarización ha resultado ser un terreno más fértil - por las características que explicitaré más tarde - para los procesos de informalización que las actividades industriales. Por último, en tercer lugar, el descubrimiento de la nueva importancia cobrada por los intercambios recíprocos en el seno de contextos domésticos, de grupos informales, de pequeñas comunidades, de redes vecinales, etc.

La consecuencia intelectualmente más llamativa de estos procesos encadenados es, como vimos en el Capítulo II, la crisis de las teorías convencionales sobre el desarrollo, basadas en la creciente importancia de la asalarización y de la formalización de la actividad económica, bajo el impulso innovador de la gran empresa y de la racionalización inducida por la actividad estatal, en favor de una reevaluación

histórica del desarrollo y de la atención a modelos inéditos de industrialización y de desarrollo económico - la industrialización difusa, las redes de empresas vinculadas cultural, política o étnicamente -. A la luz de estas transformaciones, trataré ahora de probar la fuerza explicativa de las teorías clásicas sobre el mercado de trabajo y las tendencias a la proletarización, lastradas a mi juicio, por conceptualizaciones evolucionistas - difusionistas sorprendidas en su buena fe. Como es sabido, las teorías evolucionistas - difusionistas tienen, en la sociología clásica, raíces spencerianas, pero su influencia se prolonga, de forma más o menos explícita o matizada, en la obra de los fundadores de la ciencia social y en las teorías convencionales de la modernización. De hecho, el paradigma evolucionista-difusionista sobre el cambio social, cuyas presuposiciones básicas en cuanto a la naturaleza del desarrollo anclan en la unilateralidad de su movimiento interno y en su progresiva complejidad, ha ejercido un importante ascendente sobre autores como Comte (de la sociedad militar y teológica a la sociedad científica del espíritu positivo) Durkheim (la división del trabajo y el tránsito de la solidaridad mecánica a la orgánica), Weber (los progresos de la racionalización y de la burocratización), Parsons (los cinco tipos de sociedad), o Marx (fuerzas productivas crecientemente complejas en contradicción con las relaciones de producción vigentes, propiciando la transformación de los modos de producción). Por supuesto, es posible identificar en la obra de todos ellos otras matrices interpretativas que se apartan del evolucionismo difusionista,

pero es indudable que las teorías de la modernización, basadas en una combinación heterogénea de los paradigmas mencionados, propiciaron la continuidad del modelo. Naturalmente, una alternativa al evolucionismo lineal es la "macrohistoria" y los "modelos cíclicos", el estudio de las "major civilizatioes" (Tortosa, 1992: 43-49). Por mi parte, sin embargo, me adhiero a la perspectiva inaugurada por Braudel y continuada por los teóricos del sistema-mundo, en la medida en que preservan una imagen del "cambio social" discontinua y en planos espaciales y temporales diferentes, como consecuencia de la división internacional del trabajo inaugurada por el capitalismo histórico.

EL MERCADO DE TRABAJO

Como ha señalado vigorosamente Prieto:

"Pocos conceptos hay en economía y sociología industrial o del trabajo que resistan el envite de las olas de la realidad social como el de "mercado de trabajo". Háblese del mercado perfecto o imperfecto, de mercado interno o externo, de mercado único o segmentado, siempre detrás de todos estos conceptos se halla el mercado de trabajo. Para unos se trata del mercado de trabajo, para otros del mercado de mano de obra, para otros de mercados de fuerza de trabajo, para todos de mercado. De Adam Smith a K. Marx, pasando por Ri-

cardo; de G. Becker a Gordon, Edwards y Reich, pasando por Piore, sólo existe un mecanismo que, en último término, regula la movilidad y el precio de la fuerza de trabajo: el mercado" (Prieto, 1989: 177-178).

Por supuesto, hay un acuerdo casi generalizado en que dicho mercado representa numerosas impurezas e imperfecciones, consecuencia de interferencias institucionales - "para la mayor parte de los economistas, con cierta sorpresa de los sociólogos, toda interferencia es una institución" (Ibíd.: 178) -, pero a pesar de las mismas nadie parece estar dispuesto a renunciar a un concepto que ha terminado por convertirse en un imprescindible pattern de la ideología científico-social. Cuestión aparte, como veremos, es que tras las matizaciones obligadas al modelo de mercado de trabajo de competencia perfecta, con libre movilidad de mano de obra y costes negativos de ajuste entre oferta y demanda, según el modelo de equilibrio neoclásico, quepa interrogarse sobre qué queda de la realidad en el modelo teórico de referencia. No es este, sin embargo, el único modelo, fascinado narcisistamente por su propia perfección formal, que requiere de un suplemento de realidad, o simplemente, considerar lo real como algo más que el "prêt-à-porter" de lo matematizable.

Sólo Polanyi, en mi conocimiento, ha mantenido que el trabajo es una "mercancía ficticia" (Polanyi, 1989: 125-128), y que un mercado de trabajo real resultaría devastador para cualquier organización social. Naturalmente, Polanyi no hablaba solo en teoría. Tenía presente los estragos que la

ausencia de regulación del trabajo había tenido sobre la clase obrera en el siglo XIX, que la habían abocado a la práctica amenaza de extinción física, y tomado en consideración la reacción defensiva de la sociedad desde la segunda mitad del mismo siglo en los países avanzados.

¿Qué características, sin embargo, de la fuerza de trabajo permiten diferenciarla de cualquier otra mercancía?. La primera es que los seres humanos, portadores de fuerza de trabajo, no son productos manufacturados. O, dicho de otro modo, a diferencia de otras mercancías, no son producidos por mecanismos controlados por el mercado, o por unidades de producción mercantil, de modo que ni su cantidad ni su calidad pueden ser regulados fácilmente. Dependen de tendencias demográficas que guardan relación con circunstancias económicas, sociales y políticas complejas, que deben asegurar medios de subsistencia relativamente inelásticos, por debajo de los cuales es la propia vida la que se ve amenazada. Los grupos domésticos, además, no se caracterizan por el carácter mercantil de sus actividades y de sus relaciones. En tal caso, sería difícilmente explicable la continuidad de la natalidad en contextos industrializados, cuando el coste económico de la crianza no se ve compensado por ningún beneficio material, sino bien al contrario. El tipo básico de relación e intercambio en los hogares es la reciprocidad, la obligación mutua como forma de organización, cuyo instrumento es la agregación de recursos, y cuya finalidad es la supervivencia y el bienestar, incluyendo estrategias de movilización social en la

misma generación o, como es frecuente, en beneficio de otra generación en favor de la cual se sacrifica la primera. Despegada de la necesidad, la crianza de la futura fuerza de trabajo no es expresión de cálculo o inversión mercantil, sino de "egoísmo genético" y de la necesidad panhumana de amar y de ser amado (Harris, 1991: 225-231). Como señala Prieto:

"La fuerza de trabajo de cada individuo es el resultado de múltiples procesos de transformación - localizados en el propio individuo, en la familia, en la escuela, en los medios de comunicación, en la calle, etc. -, pero casi ninguno de ellos se distingue por su forma mercantil de existencia " (Ibíd.: 181).

En segundo lugar, a tal punto la supuesta mercancía fuerza de trabajo no es producida por dispositivos mercantiles que el vendedor de la misma no son las instituciones que contribuyen a su valorización, sino el trabajador resultado de los distintos procesos de socialización y de educación formal, normalmente en contextos recíprocos. Extraña mercancía es, pues, aquella cuyas unidades productivas no se benefician de su venta. Por el contrario, como hemos visto, frecuentemente las familias de origen sacrifican su propia promoción, o su propio bienestar actual, en favor de la futura "mercancía", que se encarga de su propia promoción y venta.

Por último, aún manteniendo que todos los individuos incurren en alguna forma de trabajo, el hecho de que buena parte de la fuerza de trabajo potencial no acceda al "mercado de trabajo" en sentido estricto, no forme parte de la población activa por distintos motivos - incluso siendo poseedores de cualificación formal -, es una señal suficientemente expresiva de que la fuerza de trabajo no es producida como mercancía. La población no activa, por cierto, no es una fracción menor de la población total, aún descontando la población dependiente cuyos límites son históricamente variables y tributarios de una regulación estatal que responde a necesidades, presiones y reacciones defensivas variadas, y con intereses y finalidades diversos.

La consideración de estas tres características de la fuerza de trabajo, justamente reseñadas por Prieto, permite comprender por qué un mercado de trabajo perfectamente desregulado es, al mismo tiempo, una anomalía histórica y un "satánico molino" destructor de toda sociabilidad, como puso de relieve Polanyi (1989: 128). La experiencia de las condiciones de empleo y de trabajo de la primera mitad del siglo XIX en los países avanzados así lo atestiguan: desarticulación de la familia, aguda inestabilidad anómica, competencia salvaje y ausencia de solidaridad entre los trabajadores, salarios de mera subsistencia, o por debajo de la subsistencia, complementados por los ingresos derivados de las Leyes de Pobres, tasas de mortalidad infantil elevadísimas, y una extrema miseria y morbilidad en los cuchitriles urbanos.

La inclusión, por tanto, de "interferencias institucionales" tan importantes como los grupos domésticos - en tanto que centros de adaptación y de resistencia a los modelos de asignación de la fuerza de trabajo por los acumuladores -, y las regulaciones estatales - haciéndose eco, como hemos visto, de distintas necesidades y presiones -, permite afirmar que, en sentido estricto, algo así como el "mercado de trabajo" no existe, o bien que su existencia real depende de una compleja trama de regulaciones sociales, como vimos en el Capítulo II al referirnos al mercado "tout court".

Lejos de ser, en efecto, el mercado un mecanismo de regulación y de racionalización autónomo, se ve, en realidad, confrontado, por un lado, con múltiples excepciones, falseamientos y trampas - derivados de procesos de exclusión y de segregación institucionalizados - y, de otro, con compensaciones y mecanismos defensivos imbricados en las otras dos modalidades de intercambio económico, es decir, la reciprocidad y la distribución. La consecuencia de estos procesos es la segmentación del mercado de trabajo, una diferenciación profunda en el poder social de negociación de mercado de diferentes grupos e individuos, relativamente variable históricamente pero con límites rígidos, que atraviesa la división internacional del trabajo y sigue líneas de segregación racistas, etarias y clasistas (Villa, 1990; Wallerstein, 1991d).

Examinaremos más tarde el papel de los grupos domésticos en la formación de la fuerza de trabajo y en la reproducción

cultural, pero antes debemos examinar los presupuestos en los que se basa el mercado neoclásico de competencia perfecta, y las anomalías empíricas a las que se enfrenta.

EL MERCADO DE TRABAJO NEOCLÁSICO

La teoría neoclásica analiza el mercado de trabajo como cualquier otro mercado, aún con el reconocimiento de la existencia de costes fijos de empleo, procedentes del reclutamiento, selección y formación de los trabajadores contratados. Pero si la existencia de estos procesos hace que resulte costosa la rotación de los trabajadores, ello sólo será así en el caso de que estos conocimientos sean específicos para las tareas estratégicas en la empresa (Toharia, 1983: 11). Como todo mercado, en consecuencia, el mercado de trabajo estaría constituido por un proceso competitivo de equilibrio entre oferta y demanda, regulado a través de los salarios o de los precios de trabajo de que se trate en cada momento. Cuando hay exceso de demanda de trabajo, los empleadores se ven forzados a elevar los salarios, y cuando hay exceso de oferta de trabajo pueden permitirse rebajar los salarios o elevar los niveles de cualificación exigidos, en la presunción de que sus ofertas de empleo serán aceptadas más fácil y rápidamente, sobre todo en ausencia de regulaciones institucionales. Cualquier variación de las condiciones de la demanda o de la oferta alterará la conducta de búsqueda de

los trabajadores y de los empleadores y, de este modo, en equilibrio precario, oferta y demanda de trabajo tenderán siempre a equilibrarse por la vía del aumento o del descenso del coste del trabajo.

En este tipo de mercado, además, las situaciones de empleo se presentan como un continuo de condiciones objetivas. De un lado, están los trabajadores que ofrecen un número variable de capacidades adquiridas y, de otro lado, están los empleadores que buscan individuos con cierta capacidad para maximizar el beneficio obtenido en la producción. Desde este punto de vista, como señala Cassasus, la demanda de mano de obra es función de la demanda efectiva de bienes (Cassasus, 1980: 11). La demanda de trabajo es la demanda de un factor de la producción, es decir, una demanda derivada del producto, ya que la productividad marginal del trabajo depende de la tecnología utilizada, factor parcialmente exógeno al mercado de trabajo.

En cuanto a la oferta de trabajo, el análisis económico clásico suponía que era función del volumen de población en edad de trabajar y no incapacitada físicamente. La teoría económica neoclásica modifica substancialmente este análisis, enmarcando la decisión de ofrecer trabajo en el contexto de la teoría de elección del consumidor. La elección básica es la de renta frente a ocio, y el trabajo es considerado como un medio para obtener un fin (rentas), pero es intrínsecamente un castigo, un mal (Toharia, 1983: 12). En la teoría neoclásica, ciertamente, también se consideran las ventajas

no monetarias de los diferentes empleos, que modifican el mapa de preferencias entre ocio y renta de los trabajadores, pero la idea básica es que, a igualdad del resto de los factores, más ocio es preferible a más trabajo. En este sentido, la teoría neoclásica está determinada por su formulación en un período en el que no existía un volumen de población tan forzosamente rica en ocio y deseosa de dejar de serlo, de modo que ha seguido interpretando el paro que afecta a determinadas categorías sociales - mujeres, jóvenes, etc. - como una consecuencia de pautas culturales específicas que dificultan su inserción orgánica en el mercado de trabajo.

La relación entre cualificación y diferencias salariales se explica igualmente en función de la teoría de la elección del consumidor. Dependen de la diferente inversión en "capital humano" de los individuos, en razón de características personales o sociológicas que, naturalmente, quedan fuera del análisis económico. En su versión más extrema, como señala Toharia, la teoría del capital humano sugiere que los pobres y las categorías sociales más desfavorecidas lo son porque no han invertido en capital humano, lo que a su vez se debe a sus gustos, reflejados en una elevada tasa de impaciencia o preferencia temporal (Ibíd.: 15).

Por otra parte, el mercado de trabajo en la teoría neoclásica no sólo tiende al equilibrio, sino que presume la existencia de una cierta simetría entre una fuerza de trabajo con determinadas capacidades adquiridas, y unos empleadores que buscan individuos con ciertas capacidades para maximizar

el beneficio en la producción. Ambos vectores, en tanto que agentes económicos, serían no sólo racionales, sino perfectamente informados y ajenos al peso de costumbres y tradiciones antieconómicas o aeconómicas, correspondiendo los salarios a la productividad marginal que es posible obtener de la mano de obra, característica ésta, por otra parte, perfectamente objetiva y mensurable. Desde esta perspectiva, además, el desempleo es siempre desempleo voluntario - excluido, obviamente, el desempleo friccional -, y consecuencia de la resistencia de los trabajadores a reducir su salario hasta el punto de equilibrio entre la oferta y la demanda, y de las distorsiones introducidas por las regulaciones legales.

Ahora bien, justamente, las primeras críticas al modelo neoclásico provienen de conclusiones empíricas sobre la distribución de los salarios y, en particular, sobre la relación entre éstos, el nivel educacional y la productividad marginal (Cassasus, 1980: 12). No solamente se constata que individuos con parecido nivel educacional presentan diferentes oportunidades de empleo y salarios diferentes, sino que subsisten diferenciaciones salariales en razón del sexo, de la edad, del origen étnico y social, que autorizan a pensar en la existencia de criterios de discriminación no económicos, y que sugieren la existencia de una jerarquía social de la rentabilidad de la educación.

Estas impurezas factuales favorecieron la adopción de un modelo de "competencia imperfecta", el análisis de equilibrios parciales, y una inmensa acumulación de documentación

empírica que, como señala Piore, se desgajó de toda conclusión teórica tendente a modificar las hipótesis y conclusiones del pensamiento neoclásico (Piore, 1983c: 193). El mejor y más sintético modo, de describir las imperfecciones del modelo es confrontarlo en toda su pureza, en tanto que tipo ideal, con sus desviaciones prácticas, tal como hace Prieto:

"Para que un mercado de trabajo perfecto funcione según sus leyes naturales y asigne así a cada fuerza de trabajo su lugar más adecuado y eficiente se requiere: 1) una perfecta y permanente movilidad de la fuerza de trabajo; 2) una perfecta competencia entre todas las ofertas frente a la demanda; 3) una perfecta competencia entre todo los demandantes frente a la oferta; 4) un perfecto conocimiento de la oferta por parte de los demandantes y de la demanda por parte de los ofertantes de fuerza de trabajo; 5) los salarios, el precio de la mano de obra será una mera consecuencia de la anterior; cada uno de ellos se situará en el punto de equilibrio entre la oferta y la demanda. Para este mercado natural sólo podía haber un espacio natural: el mundo entero (como reclamaba a fines del siglo XIX G. de Molinari)" (Prieto, 1979: 179).

Podemos empezar por el final a discutir este modelo de mercado perfecto, en su coherencia con la realidad. Es obvio, en primer lugar, que no existe un mercado de trabajo mundial perfectamente móvil. Por el contrario, los obstáculos a la movilidad son numerosos, existe una constante regulación del

flujo inmigratorio, incluso en países con abundante consumo de mano de obra foránea ilegal y, en fin, la continuidad del sistema depende de la combinación del universalismo y de la meritocracia, como ideología de legitimación para los cuadros y los estratos medios mundiales, y de racismo como mecanismo destinado a estructurar la mayor parte de la fuerza mundial de trabajo (Wallerstein, 1988). El papel de los Estados-nación es, en este sentido, aún insustituible. La movilidad de la mano de obra es, sin embargo, una realidad marginal, ya no en la arena mundial, sino en los mismos mercados nacionales, regionales e, incluso, locales. Diversos tipos de costes - físicos, económicos, sociales, culturales -, y barreras institucionales, dificultan una movilidad que convierte a los mercados de trabajo en equivalentes de los viejos mercados particularistas, mínimos y parcialmente desconectados, previos al desarrollo de las infraestructuras de comunicación y de telecomunicación.

Tampoco, en segundo lugar, la teórica competencia entre trabajadores de un mismo empleo es cierta. No existe un único mercado de trabajo integrado, en cuyo ámbito poder asignar libremente las fuerzas de trabajo en función de las modificaciones de los salarios relativos. Por el contrario, la tecnología, y la diversidad de cualificaciones requerida por la misma, impone una división del mercado en muchos mercados de trabajo compartimentados y estancos. La competencia directa se da, en todo caso, entre la fuerza de trabajo de una misma rama o sector de actividad y, sobre todo, entre los

trabajadores sin habilidades y conocimientos específicos. En tal caso, no hay nada así como un mercado de trabajo perfecto, sino "mercados de trabajo" divididos no sólo por su contenido o por su composición técnica, sino, como veremos, por distintas barreras institucionales y segmentaciones previas al ingreso en el mercado de trabajo.

En tercer lugar, no es tan simplemente cierto que las empresas demandantes compitan perfectamente entre sí. Aparte de los determinantes geográficos y técnicos, ya mencionados, las empresas cubren sus necesidades de fuerza de trabajo a partir de los trabajadores de la misma empresa. Se trata de los "mercados internos" de los que hablan Doeringer y Piore (1985), u Osterman (1988 comp.), unos mercados restringidos y reglamentados, frecuentemente sometidos o pactados con los sindicatos. De ahí que en muchas empresas, sobre todo en lo que respecta al mercado primario, el empleo - tenerlo o no tenerlo, independientemente de las habilidades y de las condiciones de trabajo de origen - constituya la efectiva barrera entre trabajadores de la misma profesión. Los mercados internos, a su vez, están sometidos a diversos grados de segmentación y discriminación económicas - por ejemplo, endogamia, cualificaciones formales, segregaciones implícitas -, y al conjunto de normas que limitan la movilidad, bien sea geográfica, funcional o temporal. La organización colectiva de los trabajadores y la intervención del Estado son decisivas en este sentido.

En cuarto lugar, la información perfecta de demandantes y ofertantes de trabajo y de empleo es una presuposición inde-mostrada, y una de las dificultades reconocidas por los teóricos neoclásicos para el funcionamiento óptimo del mercado de trabajo. Los costes de ajuste entre oferta y demanda están lejos de ser automáticos, y dependen también de una desigual distribución del poder social de negociación de mercado. Dichos costes son: costes en tiempo (el tiempo es un caro recurso, que permite examinar las distintas ofertas y demandas, y que determina la capacidad de esperar a aquella que más se ajuste a nuestras necesidades y / o deseos); en información (también la información es un recurso estratégico al que se tiene un acceso diferenciado, y sobre el que pesa la restricción y el secreto); en comunicación (la presentación de sí mismo, las técnicas curriculares, la publicidad de ofertas y demandas); en transporte; y, en fin, en los costes de oportunidad, por citar sólo algunos mecanismos formales de acceso al empleo. En el caso del empleo informal, dichos costes son orillados mediante mecanismos informales y recíprocos de información y comunicación, como puede desprenderse de distintas investigaciones sobre el trabajo a domicilio y el sector informal en las más variadas localizaciones (Sanchís, 1984, 1988; Hurtado, 1985; Bericat, 1990-91; Requena, 1990-91).

Por último, ya nos hemos referido a la revisión de la in-mensa documentación empírica que muestra que el salario no resulta del encuentro mecánico entre oferta y demanda

(Cassasus, 1980). En principio, las diferencias salariales para ocupaciones semejantes tendieron a explicarse por las "distorsiones" introducidas por la negociación colectiva dividida por ramas, empresas, etc. Kerr, sin embargo, mostró que, incluso en ausencia de negociación colectiva, la dispersión salarial y la ausencia de un precio único era la regla en distintas localizaciones (Kerr, 1985). Basándose en dicha evidencia, Kerr propuso el concepto de "balkanización" para el estudio de las diferentes "carreras profesionales", los límites de la movilidad, y el peso de las reglas institucionales en la determinación de los comportamientos de los individuos y de los grupos, y Becker reformulará la teoría del capital humano, al plantear que en la contratación de la mano de obra actúan dos "índices de cualificación": por una parte, las "características adquiridas" (nivel educacional, experiencia profesional, etc.); por otra, las "características adscritas" (índices sociales que corresponden a criterios de discriminación). En su opinión, la generalización de la educación formal habría forzado el recurso a los criterios de discriminación social, y posteriormente las rigideces institucionales y las sanciones salariales habrían legitimado la utilización del segundo índice, las características adscritas, en ausencia de todo recurso verosímil a la evolución de la oferta y la demanda (Becker, 1983). Encontraremos una distinción similar en las teorías de la "reproducción" de Bourdieu y Passeron (1981), o de la "exclusión" y del "cierre social" en Parkin (1984), pero ciertamente en un sentido menos economicista.

Las desviaciones respecto al ajuste entre oferta y demanda no dan cuenta, de todos modos, de las peculiaridades de esa mercancía llamada fuerza de trabajo, sujeta, según los neoclásicos, a una lógica estrictamente mercantil. Por supuesto, la teoría neoclásica distingue entre "mercados perfectos", "mercados imperfectos" y situaciones "oligopolistas" o "monopolistas", pero el presupuesto básico es que en el momento mismo del intercambio - el capital o la empresa adquiere la mercancía fuerza de trabajo a cambio de un salario -, ambos polos operan en pie de igualdad. En este sentido, como en toda relación mercantil, los costes y beneficios se equilibrarían, y podría hablarse de una cierta reversibilidad en las situaciones que están en el origen de los intercambios. Es decir, tanto podría mantenerse, como apunta Toharia, que es el capital quien contrata al trabajo, o que son los trabajadores los que alquilan el capital. La teoría del "capital humano" supone, de hecho, la hipostatización de este principio, como consecuencia de la aplicación del enfoque neoclásico a los problemas de la educación en relación con el empleo. La educación es una inversión en sí misma, y el asalariado un capitalista de su propia fuerza de trabajo, que eventualmente pacta con la empresa un precio para la personal realización de sus cualificaciones, en beneficio mutuo. Por supuesto, el salario puede ser objeto de discusión, pero en esencia este hecho es común en todo intercambio regido por la lógica mercantil (Toharia, 1983: 18).

El problema de este enfoque es que toma como un dato, como incuestionable posición de partida - y, en consecuencia, "naturaliza" -, lo que es una construcción sociohistórica, que ha implicado altas dosis de violencia - desde las "enclosures" y la expropiación de las tierras comunales hasta la expulsión del campesino del Tercer Mundo de las escasas tierras fértiles, pasando por las leyes que limitaban ¡la movilidad de la mano de obra! -, y la mercantilización progresiva de más y más aspectos de la vida social. La deshistorización, no obstante, no es el único problema de esta perspectiva. En las relaciones de trabajo asalariado, compradores y vendedores de fuerza de trabajo no se sitúan normalmente en pie de igualdad, a tal punto que, como hemos visto, depender en exclusiva del trabajo asalariado era una situación temida en el período protoindustrial. En realidad, la situación típica del trabajo asalariado se corresponde aceptablemente con las relaciones de producción clasistas. Es decir, un grupo social detenta la disposición de los medios de producción, mientras que otros carecen de medios económicos que no sean su fuerza de trabajo, viéndose en consecuencia obligados a venderla para procurarse los medios necesarios para su supervivencia. Puesto que los primeros requieren de los segundos para poner en movimiento los medios productivos, ha habido presiones históricamente variables para adaptar la composición de la fuerza de trabajo a las necesidades de los acumuladores de capital. Por su parte, la fuerza de trabajo ha respondido a las presiones de los acumuladores mediante una adaptación de los grupos domésticos, y a

través de reivindicaciones también históricamente cambiantes, incluyendo la inclusión o la exclusión del trabajo asalariado de determinadas categorías sociales - mujeres y niños, inmigrantes recientes, grupos étnicos, etc. -. La competencia entre distintas categorías de trabajadores, como entre las distintas fracciones del capital, forma parte de la dinámica de la lucha de clases, y dista mucho de haberse producido una homogeneización de ambos polos, que es, en buena medida, el constructo político de una teleología histórica implícita.

No pretendo, de todos modos, retomar ahora la polémica contemporánea sobre las clases sociales, ni defender que la propiedad jurídica de los medios de producción sigue siendo la base de la estructuración clasista. Acepto con Braudel que capital y mercado - es decir, monopolios temporales y empresas sometidas a competencia - no son equivalentes, ni en su realidad histórica ni en su concepto, así como que "asalariados" formales pueden ostentar rentas, condiciones y estilos de vida superiores a las de los propietarios de pequeñas empresas familiares o tradicionales. O, dicho de otro modo, que son más "burgueses" que determinados propietarios de medios de producción. Pero con respecto a los segmentos de fuerza de trabajo movilizada en cada caso, es indudable que el empresario que contrata fuerza de trabajo detenta un poder que los trabajadores no han estado en disposición de contrarrestar más que a través de tres situaciones: 1) pleno empleo, o al menos un alto nivel de ocupación; 2) cierta importancia de coaliciones de trabajadores, que renuncian a

competir individualmente, y que propician la acción colectiva; 3) la intervención del Estado en la regulación de las condiciones de la producción, frente a la discrecionalidad del poder empresarial. Cuando las tres condiciones coinciden, no sólo se retroalimentan mutuamente, sino que, como veremos, tienden a orillar la "racionalidad económica" - es decir, a reivindicar salarios más altos y condiciones de trabajo mejores - y, en consecuencia, tendencialmente a cuestionar las relaciones de producción vigentes, incluyendo su cara oculta tras los muros de la empresa, es decir, la organización del trabajo.

El aspecto más llamativo, de todos modos, del "mercado de trabajo" es, como hemos visto, hasta qué punto extiende sus anillos racionalizadores, incluso en los países avanzados, sobre una fracción no tan mayoritaria de la fuerza de trabajo potencial. En España, por ejemplo, la tasa de actividad de la población en edad de trabajar permanece por debajo del 50%, mientras que la tasa de asalarización de la población ocupada ascendía en 1990 al 73,4% (Fernández, Garrido y Toharia, 1991). Por supuesto, no es el ejemplo más adecuado en el contexto de los países avanzados, pero es muy probable que en el apogeo del fordismo la población activa asalariada no fuera mayoritaria en términos estrictos más que en el "núcleo orgánico" del centro capitalista, mientras que en el sur de Europa, y en Japón, el peso histórico de la "pequeña burguesía independiente" ralentizaba o contenía el crecimiento de la población asalariada (Carboní, 1984).

Es necesario señalar hasta qué punto el segmento de población no asalariada, extremadamente móvil y flexible, disponible para trabajos temporales y estacionales sin presencia del sindicato, ha estado en el origen de las peculiares transiciones al capitalismo de determinados países o regiones. Lo importante, de todos modos, aquí es simplemente hacer notar en qué medida el mercado de trabajo resulta ser poco mercado, y hasta qué punto la experiencia de industrialización y de desarrollo de los viejos países centrales, se ha considerado, sin más, el único modelo, aquél que todos los países deberían, a su debido destiempo, recorrer.

El asunto, no obstante, cobra particular relevancia cuando se nos advierte que también en los países de antigua industrialización crece el trabajo autónomo y se expande el segmento considerado en declive de la "vieja pequeña burguesía", un ámbito particularmente adaptado a la proliferación de la informalidad (Granovetter, 1984; Portes y Sassen - Koob, 1987; Castells y Portes, 1989; Pahl, 1991). Dicho redescubrimiento de la producción mercantil coincide en el tiempo con la revalorización de otras formas de trabajo en las que éste no adopta la forma mercancía. La diferencia entre trabajo y fuerza de trabajo, sin embargo, se remonta a Marx, y es conservada como una distinción central por determinados teóricos radicales de la educación y del trabajo (Bowles y Gintis, 1983).

El trabajo resulta ser no sólo una "mercancía ficticia", poco maleable - tal vez por eso desde hace dos décadas se ve

crecientemente sustituido por tecnología -, sino que, de hecho, parece estar poco mercantilizado. Incluso en los países avanzados, amplias franjas de trabajo se sustraen a la regulación mercantil, y no son subsumibles en la categoría de empleo asalariado. En el contexto de dichos países, en efecto, muchas formas de trabajo informal implican, justamente, desmercantilización y redescubrimiento de los valores de uso, mientras que en los países periféricos, con economías mucho menos institucionalizadas, probablemente la proliferación de actividades informales no recíprocas suponen presiones a favor de la mercantilización, tendentes a destruir los nichos económicos de subsistencia.

Este vaivén, este redespliegue de la actividad económica - de la ciudad al campo, de los centros a las periferias, y a la inversa - no es nuevo, como nos enseñó Braudel. Asunto distinto, sin embargo, es si cuestiona una tendencia secular a la proletarización, como mantienen Castells y Portes (1989). Las ciencias sociales del período fordista se han recreado, sin duda, en modelos ahistóricos y en ejercicios permanentes de sinécdoque intelectual. Determinadas tendencias, normalmente operantes en el centro del sistema mundial - el predominio de la gran fábrica, la asalarización, o la economía informacional -, han sido consideradas pautas unilineales de cambio, y suplantado el análisis de transformaciones más lentas y diversificadas, en favor de un dualismo simplista - tradicional, arcaico o premoderno, frente a moderno y / o post-cualquier cosa -. Así, aún no re-

puestos del impacto de que Calvinio fuera una prefiguración anticipada e individualista de un Confucio tradicional, familiarista, poco dado a la separación de lo privado y de lo público, de la identidad personal y de la colectiva - poco occidental, en fin -, debemos reevaluar nuestras categorías sobre el trabajo y sus mercados, ya que no es evidente que exista un sólo mercado unificado de fuerza de trabajo, ni que el mercado sea el único mecanismo de movilización de la fuerza de trabajo.

En realidad, un mercado de competencia perfecta - que, recordemos, debería ser un mercado mundial - no ha existido nunca, ni siquiera en pleno apogeo de la era liberal. La remoción de los obstáculos "tradicionales" a la movilidad geográfica u ocupacional puso, sin embargo, de relieve la existencia de discriminaciones cuyo origen no cabe cifrar en un funcionamiento autónomo de lo económico. No hay ninguna razón estrictamente económica que explique la tradicional preferencia de hombres sobre mujeres, de blancos frente a negros, de varones adultos frente a jóvenes o a talludos. Y si se prefiere a los segundos, incluso en presencia de iguales productividades, no es a igualdad de salarios y de condiciones de trabajo. Así, la concentración de ciertas categorías sociales en determinados empleos obliga a considerar tanto el carácter estructural de estas relaciones como su vinculación con determinado tipo de gestión de la fuerza de trabajo, que expone en mayor medida al desempleo o al subempleo a dichas categorías. Igualmente, las relación entre educación, produc-

tividad marginal y salarios - tesis fundamental de los teóricos del "capital humano" - es puesta en entredicho, como hemos visto, por una dispersión de las remuneraciones, que guarda además relación con otras importantes variables: sector económico, tamaño de la empresa, tipos de gestión, profesionalidad, etc.

Son, en fin, tantas las "imperfecciones" que no es de extrañar que surgieran teorías alternativas sobre el mercado de trabajo, o que incluso negaran la posibilidad de existencia de un mercado de trabajo. En lo que sigue, no pretendo ofrecer una información completa sobre las teorías alternativas, sino simplemente poner de relieve cómo los mecanismos formales de acceso al trabajo coexisten con otros mecanismos - informales, mercados internos, intercambio político -, relativizando y modulando la competencia pura de mercado, una doctrina que los "protegidos" a través de diversos mecanismos, aplican a los desprotegidos, como una muestra más de paradójica social.

MARX Y LOS PROCESOS DE PROLETARIZACIÓN

Hemos mencionado ya anteriormente la teoría marxista de la proletarización - ver epígrafes 2.6 y 2.7 -, indisolublemente vinculada a una bifurcación, a una polarización social, que sería consecuencia de una tendencia paralela a la

"burguesificación". En este sentido, la proletarización constituiría un proceso verificable a escala mundial, y evocaría la creciente distribución desigual de la riqueza material (Wallerstein, 1991f). La cuestión de fondo, que provocativamente plantea la teoría de la polarización, es si, para la mayoría de la población mundial, la supervivencia es hoy más fácil que hace, digamos, cuatrocientos años, y si con el tiempo se ha incrementado la distancia material que separa a los estratos superiores y a los inferiores en el sistema mundial, aunque, obviamente, son dos cuestiones relativamente diferenciables. Puede haber, en efecto, incremento de la desigualdad y, sin embargo, mejora del conjunto. Puede haber procesos de igualación, que excluyen a un porcentaje relativamente variable de población, sobre la que se exportan las incertidumbres del sistema. Puede, en fin, darse un proceso estricto de polarización, que implica que crecen los extremos de la ecuación y que se derrumban o decrecen las situaciones intermedias (Castells, 1991b).

Con respecto a las desigualdades en el conjunto del sistema mundial, hay un acuerdo generalizado en que se han incrementado en los últimos siglos, y en que no han dejado de crecer incluso - o sobre todo - en las últimas décadas (Estevan, 1991, 1994). En todo caso, sólo muy recientemente - con la incorporación de China y, en menor medida, de otros grandes países como Indonesia o la India, a una peculiar concepción del "mercado" - un porcentaje significativo de la población mundial parece haber iniciado una senda de desarro-

llo sostenido, similar a la que conoció Europa en el siglo XIX, pero cuyo porvenir es aún incierto. Rentas por habitante y año, sin embargo, por debajo de los mil dólares - o de los tres mil quinientos en paridades de poder adquisitivo - muestran hasta qué punto el esfuerzo de algunos de esos países - los más significativos demográficamente - debe prolongarse aún por largo tiempo para alcanzar los niveles de vida de los países desarrollados.

Además, un cálculo adecuado debería incluir no sólo los ingresos totales, sino el número de horas de trabajo dedicadas a su adquisición, la duración de la vida - descontada una mortalidad infantil controlable a partir de mejoras sanitarias exclusivamente, sin que ello mejore la salud de los adultos -, y su calidad global, medida a través de indicadores distintos a los monetarios. Aunque pueden discutirse los méritos y deméritos del sistema (Tortosa, 1993, 1994), resulta indudable que buena parte de las mejoras postuladas corresponden a procesos de igualación en el vértice superior de la pirámide mundial, es decir, de las "clases medias mundiales" - entre el 15 y el 20% de la población mundial -, respecto al 1 ó 2% que detentaba la riqueza en sistemas sociales anteriores. Los gritos de júbilo de este sector, no obstante, puede que ahogaran el fragor de un muy efectivo empeoramiento de la situación para buena parte de la mayoritaria población restante (Wallerstein, 1988). Por otra parte, como argumenta Tortosa, es incorrecto adjudicar a algunos países menos desarrollados el marchamo de

"capitalistas" - por ejemplo, a los NPI's o a Chile -, y a otros el de "no capitalistas", insuficientemente capitalistas, o desviadamente capitalistas. Al fin y al cabo, todos forman parte de un sistema mundial jerarquizado internamente, y tanto los ejemplos virtuosos como los malignos son ampliamente desviantes respecto a la norma postulada por los "políticamente correctos" de la revolución capitalista (Berger, 1989).

Es seguro, pues, que ha habido en los últimos quinientos años un notable incremento de la desigualdad social, y hay, desde luego, base suficiente para la discusión sobre si la mayor parte de la población mundial goza hoy de oportunidades materiales inferiores a las de sistemas sociales anteriores. En este sentido, sin duda, el "progreso" ha sido el opio con que las satisfechas clases medias mundiales, ebrias de éxito, han ocultado ante sus propios ojos la creciente distancia que las separaba del amplio resto de la población mundial (Wallerstein, 1988: 95).

Se ha observado, además, que las "clases medias" en el siglo XX cumplen el mismo papel ideológico que la "burguesía" cumplía en siglos anteriores. Aún en el siglo XIX, en efecto, la burguesía era un estrato intermedio entre el noble terrateniente y el campesino / artesano. En el siglo XX, sin embargo, son las clases medias el estrato intermedio entre la burguesía - los grandes empresarios con asalariados, los altos directivos, el alto personal político, los grandes

funcionarios, etc. - y los trabajadores, el proletariado (Wallerstein, 1991g).

Hay, sin embargo, muchas versiones de las burguesías / clases medias, en correspondencia con su efectivo crecimiento a lo largo del siglo, y la mayor parte de ellas se ajustan poco al modelo heroico e innovador del empresario schumpeteriano. La discusión sobre la "autonomía relativa" del Estado traduce, en efecto, el hecho de que, puesto que hay varias versiones de burguesía / clases medias, su acción se complica extraordinariamente más que cuando era, simplemente, el instrumento de una clase homogénea, el Consejo de Administración de una clase dominante compacta, como aún pudieron describirla Marx y Engels.

El aspecto decisivo, sin embargo, de las varias versiones de la burguesía es que son capaces de presionar con cierto éxito sobre el Estado para que les garantice diversos tipos de "renta" - es decir, ingresos que no proceden del beneficio / acumulación, ni de ningún trabajo actual ni concreto -, o el control, más o menos exclusivo, sobre algún bien escaso: por ejemplo, el "capital humano". Tanto las rentas, en efecto, como las habilidades simbólicas dependen de la sanción política, que protege derechos adquiridos en el pasado, y que regula el acceso meritocrático a las modernas burguesías asalariadas. Si el proletariado no ha vivido sino raramente de forma exclusiva de sus ingresos salariales, tampoco las burguesías han obtenido sus ingresos de los beneficios de su actividad normal, sino de una combinación de

éstos con rentas, especulación, artificios contables, manipulación financiera, monopolio sobre ciertos mercados, y un sinfín de mecanismos "atípicos", que traducidos en dinero apoyan la continuidad de la acumulación e incrementan la tasa de beneficio por encima de lo que se hubiera obtenido en un mercado realmente competitivo.

Ahora bien, si el número de burgueses se ha incrementado substancialmente en los últimos siglos - y, con más fuerza, en el presente - también debe haberse incrementado su polo opuesto, es decir, el número de proletarios. Conforme a la tradición marxista, proletario es alguien que sólo posee su fuerza de trabajo, que carece de cualquier otro recurso en el que apoyarse para sobrevivir - por ejemplo tierra, o pequeña maquinaria artesanal - y que, en consecuencia, se ve forzado a vivir exclusivamente de la venta de su fuerza de trabajo en el mercado. La teoría marxista de la proletarización suponía que el desarrollo de la acumulación, y la creciente concentración y centralización de capital, generaría una creciente polarización clasista, de modo que finalmente sólo quedaría una burguesía reducida y compacta, por una parte, y un proletariado muy amplio y homogéneo en sus condiciones de existencia, por otra. En la práctica, esto significaba que el desarrollo del capitalismo acarrearía la desaparición de dos importantes grupos sociales, los pequeños campesinos y los pequeños artesanos urbanos, en un proceso similar al descrito por Braudel: es decir, algunos engrosarían las filas de los grandes empresarios, se convertirían en burgueses ungidos por

el éxito en el mercado, y la mayoría se asalarizarían, se proletarizarían. Como señala Wallerstein, sin embargo, dicha presunción no era exclusiva del marxismo. Básicamente era compartida por los liberales, y su posibilidad contemplada con horror por los mismos (Ibíd.).

Se ha hecho notar recientemente hasta qué punto esta predicción social se ha incumplido en el constante renacer de las "viejas clases medias", al calor de nuevas oportunidades, de nuevos nichos económicos en un sector servicios intensivo en trabajo. Se olvida, sin embargo, que en los últimos ciento cincuenta años en los países avanzados, y en las últimas décadas en el conjunto del sistema mundial, el número de integrantes de las dos categorías mencionadas - los pequeños productores agrícolas independientes, los artesanos urbanos independientes -, se ha reducido espectacularmente. Esta afirmación es cierta, por supuesto, sobre todo para la población campesina, cuyo descenso ha sido monótonamente constante en todo el mundo, pero también para los artesanos. Más aún, la concentración y centralización de capital destruye constantemente la competencia, erige barreras de entrada más decisivas, e impele a la creciente legión de expulsados de la asalarización a aprovechar márgenes de actividad aún no penetrados, insuficientemente penetrados, o desdeñados por la gran empresa.

Proletarización, sin embargo, no es equivalente de polarización ni de homogeneización, como pareció sugerir el ejemplo de la clase obrera fordista, con orígenes culturales

y geográficos frecuentemente comunes, y concentrada en espacios que refuerzan una fuerte identidad colectiva. La polarización social marxista evoca, en efecto, la imagen de una clase obrera homogénea, enteramente dependiente de ingresos salariales urbanos, insegura y amenazada en sus condiciones de existencia, por una parte, y una no menos compacta clase capitalista, por otra, protegida por unas poco nutrida clases de apoyo, las viejas y nuevas clases medias, los estratos protectores.

Ya hemos visto, en cambio, cómo no hay una sola burguesía, sino muchas, la mayor parte de ellas distintas y distantes de la imagen heroica del burgués de las leyendas liberales. Tenemos, por ejemplo, las burguesías rentistas y especuladoras - bien conocidas en España y, por supuesto, en otros países periféricos y semiperiféricos -, pero también las "burguesías administrativas" de los países menos desarrollados en los que el Estado cumple un papel decisivo; las "burguesías asalariadas" chadlerianas de la "mano visible"; las innumerables burguesías nacionales "traidoras" (sic) a su papel histórico. En cuanto a las clases de apoyo, el declive inicial de la "vieja pequeña burguesía", con el inicio del fordismo, fue compensado por el ascenso de la "nueva pequeña burguesía" de profesionales, técnicos y burócratas cualificados estatales y de las sociedades anónimas por acciones. Con la crisis, la desindustrialización, y la caída del empleo asalariado surgieron, además, nuevas oportunidades de nego-

cios poco tecnologizados, aún no penetrados, o poco atractivos para la gran empresa.

La imagen que emerge de este breve y apartado resumen no es, pues, la de una burguesía concentrada y unánime, opuesta a una creciente legión de proletarios y de "población excedente" expulsada por los procesos de concentración y centralización de capital de sus tradicionales ocupaciones preindustriales, sino una imagen mucho más compleja y diferenciada. No hay una "lógica" lineal y evolucionista de la acumulación, que conduzca a una contradicción final irresoluble, conforme a ineluctables leyes históricas, sino tensiones, tendencias manejables dentro de ciertos límites, y relativamente reversibles. De este modo, la muy efectiva concentración y centralización de capital destruye, ciertamente, ciertos nichos económicos, y recrea nuevas oportunidades. La globalización económica favorece, además, una geometría variable de la explotación, remodelando y segmentando los viejos mercados de trabajo.

Ahora bien, si nunca hubo una burguesía uniforme, es obvio que tampoco pudo haber nunca un proletariado uniforme. Es, además, ahistórico pensar que en el plazo de unas pocas décadas pudo pasarse de una muy baja dependencia de ingresos salariales a una dependencia casi absoluta de rentas salariales monetarias. Eventualmente, esta proposición bien pudo ser cierta en las metrópolis proletarias fordistas, y ni siquiera en todas, si atendemos la fuerte concentración en las mismas de trabajadores-campesinos, con su peculiar cultura y visión

del trabajo (Sabel, 1983). Desde luego, no se corresponde con la experiencia de los "distritos industriales" y de las regiones de "industrialización difusa", ni con las de las áreas subdesarrolladas en los países avanzados. En buena parte de los países semiperiféricos, como España, con predominio masivo de microempresas, e insuficiente intervención histórica del Estado en la integración del trabajo, puede hablarse de un "fordismo inacabado", en el que nunca la relación salarial fordista fue predominante (Toharia, 1986).

Podemos, en consecuencia, invertir el orden de la cuestión. El problema real no fue nunca el imparable aumento de la proletarización, entendida como dependencia absoluta de la venta de trabajo para la subsistencia, sino su insuficiencia. Como señala Wallerstein:

"Lo sorprendente no es que haya habido tanta proletarización, sino que haya habido tan poca. Tras cuatro siglos al menos de existencia de este sistema social histórico, no se puede decir que la cantidad de trabajo plenamente proletarizado en la economía-mundo capitalista llegue hoy en total ni siquiera a un 50%" (Wallerstein, 1988: 12).

Esta afirmación, es, desde luego, válida para el conjunto del sistema mundial, donde aún persisten casi 2500 millones de población campesina, pero describe también bastante bien la realidad de los países altamente industrializados en el siglo XX. En estos últimos, en efecto, el porcentaje de asalariados es razonablemente elevado cuando se refiere a la

población activa, fundamentalmente conformada por varones adultos, excluyendo a un buen número de mujeres adultas y de población preadulta y postadulta. Ya he señalado anteriormente a través de qué mecanismos ideológicos y materiales se obtuvo esa disminución de esa población activa, frecuentemente considerada un exención progresista. En muchos aspectos, sin embargo, opera simplemente como una redefinición de determinadas formas de trabajo como no-trabajo, institucionalizando el sexismo y la discriminación etaria.

El problema central, sin embargo, es si cabe considerar proletario a un individuo. En realidad, es dudoso en los países avanzados actualmente, cuando los grupos domésticos han roto su vinculación antaño indisoluble con el territorio, el parentesco y la residencia común. Como hemos visto, tanto en el capitalismo como en sistemas sociales anteriores, los individuos viven en el marco de estructuras relativamente estables que comparten diversas fuentes de ingresos y de capital acumulado, y que son las efectivas unidades de cálculo racional de gastos y remuneraciones. Sin embargo, Wallerstein mantendrá que, en tanto que estructuras institucionales claves en la economía capitalista, los grupos domésticos no deben analizarse transhistóricamente, como variante específica de una pauta general. Mantendrá, por el contrario, que en vez de comparar las unidades domésticas bajo el capitalismo con instituciones semejantes de sistemas sociales anteriores, el mejor método para comprenderlas consiste en analizar su imbricación en el conjunto de instituciones de la

economía-mundo capitalista, en muchos sentidos con características exclusivas del mismo (Wallerstein, 1991d). Tal presunción se apoya en los problemas específicos que la producción y reproducción de la fuerza de trabajo plantean en la economía-mundo capitalista.

No es, por cierto, innecesario recordar que entre los partidarios del enfoque del sistema-mundo no hay acuerdo sobre la identificación del momento en que se inicia el sistema-mundo capitalista (Tortosa, 1995). Para Frank, por ejemplo, las características básicas del sistema se remontan a la Edad de Bronce, pudiendo indentificarse, al menos, desde hace 5000 años. Amin, por el contrario, identifica capitalismo e industrialismo, con lo que la historia del sistema apenas rebasa los dos últimos siglos. Wallerstein, por el contrario, en la estela de Braudel, localiza en el largo siglo XVI (1450-1640) el nacimiento del moderno sistema mundial, una ruptura, en su opinión, decisiva, que inaugura una realidad concreta y única. Es obvio, en consecuencia, desde esta hipótesis que los problemas de la reproducción de la fuerza de trabajo bajo el capitalismo presentan características diferenciables de una teoría general de la reproducción.

3.5. EL ENFOQUE DEL SISTEMA-MUNDO Y LA PROLETARIZACIÓN

La acumulación incesante de capital es la característica distintiva del capitalismo histórico, y su razón de ser, según Wallerstein. Por supuesto, las posibilidades de acumulación están limitadas por la disponibilidad de los diversos factores de producción, entre ellos la fuerza de trabajo. Ahora bien, en los sistemas sociales históricos que precedieron al capitalismo, la mayoría de la fuerza de trabajo era fija, bien se tratara de la propia fuerza de trabajo, incluyendo la de la familia, bien a través de regulaciones legales y consuetudinarias, de la adscripción, vitalicia o temporal, al productor de fuerza de trabajo no vinculada al mismo por lazos de parentesco, incluyendo la esclavitud, la diversas formas de servidumbre, etc. Una fuerza de trabajo fija es, ciertamente, conveniente si el mercado es estable, y si el tamaño de la fuerza de trabajo es el óptimo en un momento determinado. Si el mercado cae, sin embargo, el coste de la fuerza de trabajo se incrementa. Por el contrario, si el mercado crece, la fuerza de trabajo fija no permite aprovechar el tirón de la demanda. La rigidez en la adscripción en la fuerza de trabajo, además, plantea problemas no sólo a los acumuladores concretos que no pueden responder a las oscilaciones de la actividad económica en razón de la inelasticidad de su propia fuerza de trabajo, sino a todos los acumuladores, que no pueden ampliar sus actividades sino en la medida en que existen fuerzas de trabajo libres, disponibles, no fijas.

Una fuerza de trabajo variable presentaba, sin embargo, también numerosas desventajas para los acumuladores. Puesto que la fuerza de trabajo variable no trabaja continuamente, los trabajadores hubieran tenido que calcular sus remuneraciones de forma que aseguraran su supervivencia en un período suficientemente largo de tiempo, contrarrestando en los períodos de trabajo los ingresos no percibidos en los períodos sin trabajo. En consecuencia, una fuerza de trabajo variable resultaba más costosa por individuo y unidad de cálculo - horas, días, semanas, etc. - que una fuerza de trabajo fija.

Podemos, pues, identificar una primera contradicción en el proceso de producción capitalista, en lo concerniente a la producción y reproducción de la fuerza de trabajo. Por una parte, ciertamente, a los acumuladores les conviene disponer de una fuerza de trabajo cuya utilización sea flexible en el tiempo y en el espacio (Wallerstein, 1991d: 170-171). Es decir, deben asegurar un stock suficiente de población dispuesto a trabajar, pero no desean pagar por un tipo de trabajo no utilizado, ni sentirse vinculados a su territorialización concreta. Por otra, sin embargo, desean que el coste de trabajo sea lo más bajo posible, lo que entra en contradicción parcial tanto con un nivel de demanda adecuado como con una fuerza de trabajo libre y mercantilizada, que debe asegurar su supervivencia a través de ingresos exclusivamente salariales.

Ahora bien, cuando hay una contradicción de suficiente calado - y ésta lo es, sin duda - podemos colegir que la so-

lución histórica más probable será un compromiso contradictorio y difícil, generador de una cierta tensión ideológica (W., 1988: 11, 1991b: 58-61). Por una parte, asistimos, así, al auge del trabajo asalariado y a la institucionalización de un "mercado de trabajo libre", en el que un grupo de personas permanentemente dispuestas a trabajar venden su fuerza de trabajo al mejor postor posible. Por otra, sin embargo, amplias esferas de trabajo son sustraídas a la mercantilización y consideradas improductivas. El trabajo improductivo es definido, así, como un trabajo realizado a cambio de dinero (el salario), y el trabajo improductivo como un trabajo que, aunque encomiable y necesario, puede reducirse a mera actividad de "subsistencia", sin que produzca "excedente" alguno del que nadie pudiera apropiarse (Alonso, 1982).

Ya hemos hecho mención al hecho de que es en los grupos domésticos donde empezó a imponerse la distinción social entre trabajo productivo e improductivo, institucionalizando el sexismo y la discriminación etaria. Es curioso observar, además, cómo esta distinción infiltra incluso las ideologías antisistémicas, como el marxismo - para el que trabajo productivo era solo el intercambiado por capital y productor de plusvalía, no bastando para ello la percepción de renta o salario -, o el feminismo radical, enredado en el formalismo paramarxológico. No es tampoco hasta los años 70 que empieza a teorizarse - a raíz de la obra de Enmanuel y su repercusión en la escandalizada izquierda europea (Enmanuel, 1972; VV.

AA., 1990) - el "intercambio desigual", y los procesos de redistribución del excedente de las zonas periféricas a las centrales. Por supuesto, el capitalismo histórico no inventó la división del trabajo real por género y edad como tampoco inventó el racismo. Pero es fácil demostrar, frente a las dominantes ideologías universalistas y meritocráticas, que en los hechos el racismo y el sexismo lejos de decrecer se han incrementado históricamente con el capitalismo.

En lo que se refiere a la discriminación sexual la evidencia es masiva, aunque también en este ámbito el éxito reciente de unas minorías ha hecho posible que el capitalismo se presente como el motor de una "revolución" contemporánea, frente a un pasado indiferenciado, mítico y remoto (Artous, 1978; Sullerot, 1970, 1979). El racismo, por su parte, no ha adoptado en el capitalismo histórico la forma de la exclusión del "otro", del extranjero, del bárbaro. El nihilismo extremo es inconveniente para un sistema que requiere de la explotación sistemática de todo tipo de discriminación, que es una invención de la desigualdad, como apuntó Braudel. El racismo, por tanto, ha adoptado la forma de etnificación de la fuerza de trabajo, un mecanismo oculto tras la aparente separación en el sistema capitalista mundial entre la arena económica (división del trabajo a nivel mundial con procesos de producción integrados), y la arena política (compuesta por Estados aislados, soberanos y supuestamente autónomos y responsables de sus decisiones políticas en sus respectivas jurisdicciones territoriales).

El papel de las estructuras familiares en la institucionalización del racismo y el sexismo, y en la combinación flexible de trabajo libre y no-libre es, así, esencial. Induciendo a las mujeres adultas a considerar que su trabajo no es tal, la decisiva aportación del trabajo no asalariado compensa el bajo nivel de los ingresos salariales, representando de hecho una subvención indirecta a los acumuladores. En los países periféricos, la etnificación de la fuerza de trabajo se apoya, del mismo modo, en estructuras familiares que, a través una inversión considerable en actividades de subsistencia y en pequeñas actividades mercantiles, hacen posible salarios muy bajos para los sectores de fuerza de trabajo asalariados. De hecho, salarios tan bajos sólo son devengables en la medida en que los asalariados están insertos en grupos domésticos para los que los ingresos salariales sólo constituyen una parte reducida del total de ingresos familiares, y que se adaptan a las condiciones cambiantes de la producción, ajustando no sólo su comportamiento productivo, sino también sus decisiones de consumo y de reproducción: una "fungibilidad extendida", como señalara Lipton.

Es a través, por tanto, de las distinciones puramente ideológicas, e inherentes al capitalismo, entre los distintos tipos de trabajo - productivo / no productivo, asalariado / doméstico, libre / reproductivo, etc. - como se asegura que la mercantilización del trabajo sea constante, pero al mismo tiempo flexible y limitado. Es decir, por una parte, parece indudable que, lenta pero inexorablemente, la proletarización

se ha incrementado secularmente, y probablemente sigue incrementándose en la actualidad. Por otra parte, en la medida en que la proletarización es incompleta, subsistiendo amplias franjas de trabajo no mercantilizado, es posible contrarrestar la disminución de ingresos salariales mediante la reactivación de otros registros laborales no contabilizados. Un estudio de Holley demostró que en el Reino Unido, durante el siglo pasado, el cabeza de familia cualificado aportaba el 57% de los ingresos familiares, mientras que un trabajador no cualificado proporcionaba solamente el 30% de los ingresos necesarios para la supervivencia del grupo doméstico (citado en Pahl, 1991: 88-89). Obviamente, el porcentaje restante de recursos para la subsistencia provenía del no-trabajo de mujeres casadas y de otros miembros de la población preadulta y postadulta. Wallerstein, por su parte, llamará la atención sobre el hecho de que:

"... si tuviéramos que calcular cuántas unidades domésticas de la economía mundo han obtenido más de un 50% de sus ingresos reales (o de su renta total en todas sus formas) del trabajo asalariado fuera de la unidad doméstica, creo que nos sentiríamos asombrados por la exigüidad del porcentaje: esto no sólo ha ocurrido en siglos anteriores, sino que ocurre también hoy, aunque el porcentaje haya probablemente crecido de forma constante a lo largo del desarrollo histórico de la economía mundo capitalista" (W., 1988: 16).

El verdadero problema intelectual no reside, en consecuencia, en el análisis de otras formas de trabajo como

desviaciones de la norma de trabajo asalariado, sino en la comprensión de por qué se ha producido algún tipo de proletarización, aunque limitada, y qué papel cumplen los grupos domésticos en la producción y reproducción de la fuerza de trabajo en la economía-mundo capitalista. Como hemos visto anteriormente, el interés de los acumuladores parece consistir en una utilización flexible de la fuerza de trabajo en el tiempo y en el espacio, y en que el coste de la misma sea el más bajo posible, al menos a medio plazo. Ahora bien, el nivel salarial mínimo admisible por los asalariados depende estrechamente del tipo de unidades domésticas en el que los asalariados vivan. Es decir, a tareas similares con productividades parecidas, el asalariado que viviera en una unidad doméstica con una alta dependencia de ingresos salariales para asegurar costes suficientes de supervivencia y reproducción, tendría un umbral monetario mínimo más elevado que el de un asalariado para quien el salario constituyera una parte menos importante del conjunto de ingresos de la unidad doméstica. Llamaremos a la primera unidad doméstica proletaria, y a la segunda unidad doméstica semiproletaria.

Mientras que los grupos domésticos proletarios suponen forzosamente niveles salariales elevados, los grupos domésticos semiproletarios pueden estar interesados, o verse forzados, a través de diversos mecanismos fiscales y legislativos, a aceptar empleos a un nivel de remuneración menor. Dichos grupos, en efecto, obtienen otros ingresos reales a través de la producción en pequeña escala para el autoconsumo

o el mercado, de modo que los excedentes generados rebajan el umbral del salario mínimo aceptable. Las formas de trabajo no asalariado, la autocontención en el consumo, y las bajas necesidades monetarias permiten, así, a los acumuladores pagar un salario inferior a sus empleados, reduciendo sus costes de producción e incrementando sus márgenes de ganancia.

Si analizamos, pues, el tipo de unidad doméstica masivamente dominante en el espacio y en el tiempo, a lo largo de los cinco últimos siglos, no nos sorprenderá que la norma estadística haya sido que los asalariados vivieran en unidades domésticas semiproletarias en lugar de en unidades domésticas proletarias, ni que en realidad los empleadores prefirieran las primeras a las segundas. Es profundamente incierto que el avance de la proletarización haya sido una consecuencia de presiones sociopolíticas de los empresarios como clase, aunque, desde luego, tiene que ver con la competencia entre sí en tanto que individuos.

Examinemos ahora esta contradicción entre los intereses y preferencias de los acumuladores como clase mundial y en tanto que individuos obligados a la competencia. En tanto que clase colectiva, los acumuladores tienen que garantizar que "la reproducción de la fuerza de trabajo se mantenga en unos parámetros relacionados con el nivel de producción mundial, así como que esta fuerza de trabajo mundial no se organice como fuerza de clase que ponga en peligro la existencia del sistema como tal (W., 1991d: 171). Como clase mundial, los acumuladores deben garantizar, en consecuencia, un nivel

efectivo de demanda mundial, asegurar la reproducción a largo plazo de la fuerza de trabajo, propiciar algunas formas de redistribución, y garantizar mecanismos que permitan a los cuadros su parte de los excedentes. Desde el punto de vista de los acumuladores el problema principal es determinar qué tipo de instituciones son más adecuadas a la función de formación de la fuerza de trabajo, considerando su doble vertiente de individuos que compiten entre sí y de clase colectiva.

Pues bien, ninguna institución ha mostrado mayor flexibilidad y, al mismo tiempo, consistencia, que los grupos domésticos. Por una parte, sus límites son elásticos, y responden con mayor celeridad a las presiones del Estado y del mercado. Por otra, su firmeza arraiga en el propio interés económico y en la psicología social de sus miembros. Tal vez, sin más, en la propia psicología, si consideramos las razones de la psicología evolutiva.

La eficacia de los grupos domésticos, tanto desde el punto de vista de los agentes de la acumulación como, probablemente, de los propios miembros de los grupos domésticos, puede apreciarse mejor si se contrasta con otras dos alternativas históricas de ingresos compartidos (W., *Ibíd.*: 174-175). La primera es la "comunidad", la familia tradicional, caracterizada por grupos domésticos extensos y complejos, o las "comunidades", como disyuntiva política a la familia nuclear. La "comunidad" ha sido una unidad de reproducción social frecuente en sistemas sociales anteriores - de cazadores y

recolectores, las sociedades aldeanas, las comunidades campesinas -, pero poco habitual desde la Edad Media en Europa occidental (Laslett, 1987) y como veremos, poco adaptada a los requerimientos de la acumulación del capital. La segunda alternativa, en franco crecimiento en los países centrales, es una unidad aislada de dimensiones reducidas: familias unipersonales, parejas sin hijos, etc. También en este caso, sin embargo, dichas unidades han resultado ser históricamente inviables, o han topado con fuertes resistencias.

La principal desventaja de los grupos domésticos reducidos es que el nivel de ingresos salariales per cápita, necesarios para asegurar la reproducción colectiva, era y es substancialmente superior que en los grupos domésticos intermedios de modo que, cuando los ingresos monetarios salariales eran demasiado bajos, las estructuras familiares ampliaban sus redes para asegurar la supervivencia. La principal desventaja, por otra parte, de las unidades de dimensiones comunitarias era que la cantidad de trabajo necesaria para garantizar la supervivencia era demasiado baja. La economía de subsistencia de las comunidades, desde el punto de vista de los acumuladores, era así un obstáculo para la mercantilización de la fuerza de trabajo, al tiempo que constituía un freno para la movilidad individual de algunos de sus miembros.

Entre ambos límites han predominado históricamente los grupos domésticos de dimensiones intermedias como unidades de ingresos compartidos, equidistantes de las formas

"comunitarias" de organización de la fuerza de trabajo, pero también del inevitable avance de la proletarización, prefigurada en los grupos reducidos. Por motivos distintos, estos dos modelos de estructuras familiares resultan demasiado rígidos. La flexibilidad de los grupos domésticos intermedios, por el contrario, ha podido mantenerse debido a tres factores (W., *Ibíd.*: 172-173).

El primero ha consistido en una presión constante para romper el nexo entre unidad doméstica y territorialidad, como base para apartar a los individuos de sus lealtades con una determinada y reducida unidad espacial. La ruptura de la territorialidad fue compensada, primero, por la residencia común, como base jurídica y sociopsicológica de los compromisos con una estructura de ingresos compartidos, aunque posteriormente el avance de la mercantilización de la vida cotidiana ha socavado parcialmente el papel del parentesco y de la residencia común como determinante de los límites de las unidades de ingresos compartidos. El segundo factor, como hemos visto, ha sido la asalarización parcial de la fuerza de trabajo, tanto en lo que se refiere al número de grupos domésticos implicados en la proletarización como al porcentaje que los ingresos salariales representaban como parte del total de los ingresos reales familiares. En tercer lugar, las formas de participación de los grupos domésticos en la fuerza de trabajo han sido cada vez más segmentadas y estratificadas según líneas étnico / nacionales, sexuales, etarias, etc.

La evidencia de esta jerarquización ha sido, de todos modos, paliada a través de dos mecanismos. El primero ha sido la extensión de la ideología meritocrática de la igualdad de oportunidades, como base ideológica del sistema. El segundo, que legitima al anterior, consiste en la efectiva flexibilidad de la estratificación real, "constante en la forma y en el veneno, aunque un tanto flexible en sus fronteras (W., 1991b: 57). Es decir, aunque la jerarquización de la fuerza de trabajo, su "forma" estructural permanece constante, sus detalles, su "contenido" varía en el tiempo y en el espacio, dependiendo de las necesidades jerárquicas y del éxito de las luchas de diferentes grupos. Siempre hay jerarquía, e incluso puede afirmarse que la polarización no ha cesado de crecer en vez de disminuir, pero las categorías y los grupos ordenados jerárquicamente no son siempre los mismos, sobre todo en las tibias zonas intermedias, que es donde se detecta una mayor movilidad marginal. Así, como señala Wallerstein:

"Quiere esto decir que el racismo ha conjugado siempre las pretensiones basadas en la continuidad de un vínculo con el pasado (decidido genética y / o socialmente) y una extrema flexibilidad en la definición presente de las fronteras entre estas entidades reificadas denominadas razas o grupos étnicos, nacionales y religiosos. La flexibilidad que ofrece la reivindicación de un vínculo con las fronteras del pasado, unida a la revisión continua de estas fronteras en el presente, adopta la forma de una creación y de una continua recreación de comunidades y grupos raciales y / o

étnicos, nacionales y religiosos. Siempre están presentes, y siempre clasificados jerárquicamente, pero no siempre son exactamente los mismos. Ciertos grupos pueden desplazarse en la clasificación; algunos pueden desaparecer o unirse entre sí, y otros se desgajan mientras nacen nuevos grupos. Pero entre ellos hay siempre algunos individuos que son "negros". Si no hay negros, o si su número es bastante reducido, pueden inventarse "negros blancos" " (Ibíd.: 57).

En el mismo sentido, siempre habrá "mujeres", es decir, personas que realizarán trabajos esenciales no remunerados, aunque no tienen por qué ser obligatoriamente del sexo femenino. Normalmente lo son, pero un número significativo de mujeres en los países avanzados ha conseguido auparse a la categoría de "hombres honorarios", liberándose parcialmente del trabajo doméstico, del mismo modo que los evidentemente no-blancos japoneses eran denominados en la Sudáfrica del apartheid "blancos honorarios", en premio a su excepción exitosa. La singularidad del racismo y del sexismo capitalista reside, justamente, en este predominio de la "forma" sobre los "contenidos".

En sistemas sociales anteriores, en efecto, la coherencia y estabilidad de los mismos se veía reforzada por una clara distinción moral y política entre los miembros de un grupo y los ajenos a él (Ibíd.: 50). Por supuesto, los "hombres" eran los del propio grupo, a los que se atribuía características superiores y usos y costumbres más acordes con la "verdadera naturaleza humana", y con respecto a los cuales se circuns-

cribían las obligaciones recíprocas. No existía nada parecido a una concepción universal y abstracta sobre la especie humana, más allá de los vínculos estrictamente locales. El surgimiento de dicha concepción está estrechamente vinculado al nacimiento del capitalismo, que sin embargo ha logrado mantener un equilibrio inestable, contradictoriamente simbiótico, entre la afirmación de una abstracta igualdad moral y una más efectiva desigualdad real. El capitalismo como sistema se encuentra, así, sometido a una doble tensión. Por una parte, están las subyacentes fuerzas del racismo y del sexismo explícitos, de grupos dominantes o de grupos dominados, en coyunturas históricas específicas. Por otra, la reivindicación de un "universalismo real", que destruya las barreras institucionales de la desigualdad.

La primera alternativa es francamente indeseable desde el punto de vista del sistema, que requiere una fuerza de trabajo jerarquizada pero productiva, sin barreras institucionales ni límites espacio-temporales, sujetas a la posibilidad de una franca y explícita impugnación política. La apuesta por un universalismo real es, igualmente, cada vez más fuerte, una vez que se confrontan el pundonor espiritualista de la ideología meritocrática de la igualdad de oportunidades y la dura persistencia del sexismo, del racismo y de una desigualdad creciente. Por añadidura, a la tensión entre ambos polos - universalismo frente a racismo / sexismo -, alimentada por la experiencia histórica acumulada, se superponen los ciclos de expansión y contracción económica, que

explican, en opinión de Wallerstein, los avances parciales del proceso de proletarización.

LOS GRUPOS DOMÉSTICOS Y LA FORMACIÓN DE LA FUERZA DEL TRABAJO EN EL CAPITALISMO HISTÓRICO

¿Por qué, en efecto, puede hablarse de un lento pero constante avance de la proletarización?. Hemos visto cómo la proletarización no es un proceso deseado por los acumuladores en tanto que clase colectiva. La transformación de unidades domésticas semiproletarias en unidades domésticas proletarias tiene como consecuencia forzosa un incremento de los salarios reales pagados por los empleadores. Además, una proletarización ampliada incrementa la fuerza estructural del trabajo en determinadas áreas, con resultados políticos poco atractivos para los acumuladores. Aunque la división del trabajo por etnias, géneros y edades contribuye a paliar los impactos de la proletarización, vinculando algunas categorías sociales a ocupaciones definidas con un nivel de remuneración más bajo, - propiciando la continuidad de las unidades domésticas semiproletarias, y dividiendo políticamente a las clases trabajadoras -, el incremento de la mercantilización del trabajo es, no obstante, un mecanismo implícito en la lógica de la acumulación, que amenaza tendencialmente la continuidad estable del sistema, tal como hoy lo conocemos.

Para explicar por qué avanza la proletarización, pese a que es contraria a los deseos de los acumuladores como clase colectiva mundial, tenemos que referirnos a la lógica de las cadenas de mercancías y a la jerarquización de los procesos productivos, cuyo resultado más llamativo ha sido la polarización entre el centro y las zonas periféricas de la economía-mundo, no sólo en lo que se refiere a la distribución de la renta y a la calidad de vida sino a sus diversas oportunidades como espacios para sostener la acumulación de capital.

Para ello debemos volver a referirnos a esa forma de intercambio económico, que conocemos como "mercado", y que tiene poco que ver con el encuentro transparente entre un productor inicial y un consumidor final. Como sugirió Braudel, por supuesto dichos mercados existen, han existido siempre, y con más fuerza desde el siglo XIII (ver capítulo II). Pero en el capitalismo como sistema dichas transacciones, transparentes y razonables, que ocupan a la ciencia económica, son sólo una parte menor del total de transacciones. Persiste esa zona opaca a la contabilidad y al registro, que Braudel llama "civilización material", Polanyi "intercambios recíprocos", y que actualmente subsumimos en la diversidad de procesos de informalización. Hay, sin embargo, también una zona superior de la actividad económica, relativamente al margen del mercado, que para Braudel era el terreno propio del capitalismo.

En este nivel superior de la actividad económica el monopolio horizontal y la integración vertical de los mercados

intermedios en las largas cadenas de mercancías han sido, desde luego, más la norma que la excepción, desde las grandes Compañías monopolistas coloniales - un estado dentro del Estado - hasta las multinacionales actuales, estructuras globales que intentan abarcar todos los eslabones posibles de una determinada cadena de mercancías, directa o indirectamente, a través de la subcontratación y de las redes horizontales de empresas. Existen, sin embargo, tantos ejemplos de integración vertical de unos pocos eslabones de la cadena de mercancías, que bien puede afirmarse que la integración vertical ha sido la norma estadística en el capitalismo histórico, y no el encuentro en determinados puntos del mercado de un vendedor y de un comprador realmente distintos y antagónicos. Normalmente, el comprador adquiere un insumo para su proceso productivo, y el vendedor no vende un producto final para el consumo directo, sino un producto semiacabado. La lucha por el precio en los eslabones intermedios de la cadena de mercancías está parcialmente limitada por la oferta y la demanda en puntos concretos, pero nunca de forma exclusiva, y constituye un estímulo adicional a la integración vertical (Wallerstein, 1988: 19-20).

Si observamos, en una perspectiva histórica, el flujo de las cadenas de mercancías veremos, por tanto, que espacialmente ha adoptado una perspectiva centrípeta cada vez más acusada. Es decir, aunque sus puntos de origen han sido variados, convergen en unas pocas áreas. Hay muchas y sofisticadas teorías que intentan explicar este patrón del

comercio internacional. Las más son variantes de la especialización según las "ventajas comparativas" de cada país formulada por Ricardo en 1817. Según la misma, los países deberían especializarse en la producción y exportación de los bienes que comparativamente pudieran producir con más eficacia, de modo que aunque un país fuese en todas las producciones más eficiente que otro - es decir, fuese capaz de producir a menor coste -, la especialización beneficiaría a todos si cada uno se dedicara a aquello en lo que tiene ventaja comparativa, o una mayor eficiencia relativa. La especialización debería tener como consecuencia un incremento de la renta real global, dado que especializándose cada país en lo que produce con más eficiencia, siempre encontrará compradores a cambio de otros bienes que en el propio mercado se hubiesen obtenido a precio superior. Con ello, aumentarían los niveles de consumo respecto a la situación de autarquía o de ausencia de comercio.

Sobre esta base, la incorporación de sucesivas zonas a la economía-mundo capitalista y la apertura de los países al comercio internacional, debería haber sido - y debía ser en la actualidad - mutuamente beneficioso para las áreas en la que adquirió mayor dinamismo el actual sistema histórico capitalista, y también para aquellas que fueron progresivamente incorporándose al conjunto. Como escribió Adam Smith en 1776:

"El redescubrimiento de América ... sin duda supuso una especial contribución al estado de Europa, abriendo un mercado nuevo e inagotable que llevó a una enorme expansión

de las potencias productoras y unos ingresos y unas riquezas reales ... (El) nuevo conjunto de intercambios ... debería haber sido naturalmente tan ventajoso para el nuevo continente como sin duda lo fue para el antiguo" (citado en Chomsky, 1993: 10).

Sin embargo, como recuerda Chomsky, no fue así. Bien al contrario, mientras que en el siglo XVI, y aún en el siglo XVIII, las diferencias entre los países europeos colonizadores y las áreas colonizadas eran pequeñas y la especialización espacial limitada, desde entonces no han cesado de crecer ambos procesos. El Informe de Desarrollo Humano de Naciones Unidas de 1992 hizo notar que el 20% más rico de la población mundial recibía el 82,7% de los ingresos totales del mundo, mientras que el 20% más pobre tan sólo recibía el 1,4% de los mismos. Estas crecientes divergencias no son, además, resultado exclusivo de procesos alejados en el tiempo. Entre 1960 y 1989, los países que concentran el 20% más rico de la población mundial aumentaron su participación en el PNB internacional del 70,2% al 82,7%, mientras que en los países en donde vive el 20% más pobre de la población mundial, la participación se redujo del 2,3% al 1,4%. En términos de desigualdad de ingresos, en 1960 el 20% más rico recibía 30 veces más que el 20% más pobre, mientras que en 1989 la diferencia era de sesenta veces. Estas cifras macroeconómicas, sin embargo, ocultan la magnitud real de la desigualdad, pues se basan en comparaciones de la renta per capita promedio de países ricos y pobres. De hecho, puesto

que en el seno de cada uno de esos países existen amplias disparidades de renta entre ricos y pobres, si se tuviera en cuenta la distribución de la renta entre los más ricos y los más pobres, la disparidad se elevaría de 140 a 1 (PNUD, 1992).

En el sistema capitalista, en consecuencia, las diferencias históricas existentes entre distintas áreas - por motivos ecológicos, de conquista militar, o por cualquier otro motivo - fueron enormemente reforzadas y consolidadas. En este proceso, no fue el "comercio pacífico" el factor decisivo del éxito de algunas zonas, ni tampoco cualquier otra característica cultural, social, moral o natural, como quisiera el inventario racista de la teoría social contemporánea, brutal o culturalista (Harris, 1978). Además de la "gigantesca serie de coincidencias" que estuvieron en el origen del "milagro europeo" - el colapso del sistema feudal, el colapso de la Iglesia como aglutinante ideológico, el colapso de los mongoles (Tortosa, 1995: 5-6) -, los especialistas no comprometidos en la corriente principal de la teoría social contemporánea destacan tres factores decisivos en la expansión de la economía-mundo capitalista desde su inicial expansión europea. Primero, la aplicación tecnológica, consecuencia de su baja densidad poblacional en relación con los imperios-mundo de la época, que propiciaron la utilización de tecnologías ahorrativas de mano de obra (Harris, 1981: 223-240). Segundo, un poder estatal, que aliado inicialmente con las grandes compañías comerciales - las Compañías de las In-

dias Orientales holandesas o británicas -, o asentado en el saqueo, la piratería, el pillaje y el tráfico de esclavos, establecieron una variedad de "comercio estatal" muy diferente a los pacíficos sistemas comerciales que festoneaban en el mundo no europeo. A su vez, el saqueo de las zonas periféricas reforzó la capacidad de los Estados europeos para construir aparatos estatales fuertes, tanto militar como fiscalmente, cuya principal función era asegurar que los aparatos de Estado de los países periféricos se debilitaran o siguieran siendo débiles. Tercero, la superioridad militar y la violencia estatal afianzaron en mayor medida que cualquier revolución en los sistemas comerciales, el dominio incontestado de Europa en el mundo.

Contrariamente a las mitologías liberales, en efecto, el Imperio Británico se previno contra "enfermedad holandesa" - un poder central inadecuado, una cierta debilidad del Estado -, construyendo desde fines del siglo XVII y principios del XVIII un Estado "fiscal - militar", basado en un aumento radical de los impuestos y en el incremento de una administración pública dedicada a la organización de las actividades fiscales y militares. Como señala Chomsky, "la función del mayor actor económico en la Gran Bretaña del siglo XVII, esto es el Estado, no se limitaba a conquistar: más bien, actuaba para fomentar las exportaciones, limitar las importaciones, y en general dedicarse a las políticas proteccionistas de sustitución de importaciones que han allanado el

camino para el despegue industrial desde Inglaterra hasta Corea del Sur" (Chomsky, 1993: 18).

A fines del siglo XVIII, los impuestos absorbían casi una cuarta parte de los ingresos per capita, aumentando hasta más de un tercio durante las guerras napoleónicas. Por otra parte, el crecimiento de los ingresos fiscales representaba en el siglo XVIII más de cinco veces el crecimiento económico. Sólo cuando el Imperio Británico hubo destruido, a través de un poder militar asentado en la exacción fiscal - costes públicos, beneficios bien privados -, la industria india, en algunos sectores mucho más competitiva que la británica, la "libre competencia" y los "méritos del libre comercio internacional" se entronizaron como nuevos dogmas económicos, útiles para quienes controlan las reglas de juego, o tienen, si llega el caso, el poder para cambiarlas.

En una u otra medida, todos los "centros" hegemónicos capitalistas conocidos - salvo el español, demasiado "liberal", dependiente de la financiación extranjera y de la penetración externa, permisivo con la repatriación de beneficios - han replicado a esta utilización del poder y de la violencia estatales para proteger y ampliar los grandes beneficios privados. Es, por ello, signo de una cierta crueldad deliberada que se imputa a los efectos redistributivos del Estado la responsabilidad de la / s crisis, cuando lo que se demanda es que la redistribución opere en el sentido habitual, naturalmente regresivo, conforme a la lógica del capitalismo histórico. Los sistemas coloniales han sido uno de los muchos

medios a través de los que "los pobres de la patria subvencionan a sus amos" (Ibíd.: 27). Que esta dura "mano invisible" les proporcione en algunas ocasiones beneficios no es, en consecuencia, sino un factor incidental, que depende, además, estrictamente de la fuerza de sus organizaciones, de su propia densidad cultural, política y asociativa. La "riqueza de las naciones" no es, señala Chomsky, una preocupación que afecte a los arquitectos de las políticas, atentos a sostener, hoy como ayer, el beneficio privado:

"Existen pocas bases históricas para gran parte de la creencia dominante sobre el efecto de las doctrinas de Adam Smith: por ejemplo, la declaración del economista de Chicago George Stigler, en el sentido de que Smith "convenció a Inglaterra" desde 1850 hasta 1930 "de los méritos del libre comercio internacional". Lo que "convenció a Inglaterra" - o, para ser más precisos, a los ingleses que llevaban las riendas - fue la percepción de que el "libre comercio internacional" (dentro de unos límites) favorecía sus intereses; "sólo en 1846, momento en el cual los intereses manufactureros británicos fueron lo suficientemente poderosos, el Parlamento estuvo preparado para la revolución del libre comercio", observa Richard Morris. Lo que convenció a Inglaterra de lo contrario en 1930 fue la comprensión de que aquellos tiempos habían pasado. Incapaz de competir con Japón, Gran Bretaña le cerró la posibilidad de comerciar con la Commonwealth, la India incluida; Estados Unidos siguió el

mismo proceso en su imperio menor, al igual que lo hicieron los holandeses (...)

Puede que Stigler tenga razón, sin embargo, en el sentido de que Smith "sin duda convenció a todos los economistas posteriores". De ser así, su aserción merece un comentario acerca de los peligros de idealización ilegítima que aísla en cierta medida a la investigación de los factores que afectan de manera esencial a su propio ser, problema que resulta familiar en el mundo de las ciencias; en este caso, la separación de la investigación abstracta sobre la riqueza de las naciones y las preguntas acerca del poder: ¿quién decide, y para quién?" (Ibíd.: 19-20).

Volviendo, sin embargo, a nuestro asunto, la disparidad de poder entre las estructuras estatales de los países centrales y las de las áreas periféricas, favorecieron, a través de diversas formas de violencia, que éstas últimas aceptaran e incluso propiciaran - élites locales mediante - una mayor especialización en tareas inferiores dentro de la jerarquía de las cadenas de mercancías, utilizando mano de obra peor pagada, y creando o reforzando la estructura de unidades domésticas adecuada para permitir la supervivencia de esta mano de obra. De este modo, el capitalismo creó los llamados niveles salariales históricos, dramáticamente divergentes entre unas áreas y otras. La ortodoxia económica ha pasado por alto que la movilidad del capital contrasta vivamente con la relativa inmovilidad de la mano de obra, o ha supuesto que, ya que los países tienden a exportar productos intensivos en sus

recursos abundantes, en los países con abundancia de trabajo este factor tiende a ser barato, y por ello los bienes intensivos en trabajo tienden a tener un precio más bajo en relación con los productos intensivos en el factor capital. Así tales países exportarían con ventaja bienes intensivos en trabajo e importarían bienes intensivos en capital, aún si tuvieran acceso a tecnologías similares.

Bello ejemplo de "idealización ilegítima", que elude cualquier grosera alusión a otra fuerza que no sea la impersonal del mercado. Sin embargo, como muestra profusamente Chomsky, un enorme aparato de fuerza latente respalda la aparente claridad de los intercambios, fuerza que se pone de manifiesto ante cualquier desafío, significativo o insignificante, a la lógica de la acumulación. Lo verdaderamente distintivo, en efecto, del capitalismo no es el uso de la fuerza por una de las partes incursas en una transacción de mercado para mejorar su beneficio. Esta, al fin y al cabo, era una práctica habitual en sistemas sociales anteriores. La eficacia del "intercambio desigual" bajo el capitalismo reside en que, aparentemente, reposa en la autonomía de lo económico respecto de los subsistemas sociales, políticos y militares (Wallerstein, 1988: 21). Sin embargo, como hace notar Tortosa, en el capitalismo histórico: el recurso a la fuerza es constante y necesario para que las zonas periféricas acepten "un sistema económico monetarizado no necesariamente en su beneficio, un sistema político super-

puesto, una lengua para las élites (la de la metrópoli) (Tortosa, 1994: 5-6).

EL INTERCAMBIO DESIGUAL

Tomando en consideración el papel esencial de una violencia inaudita en sistemas sociales anteriores - por lo demás, poco pacíficos -, podemos comprender mejor cómo ha funcionado el intercambio desigual. Escribe Wallerstein:

"Partiendo de una diferencia real en el mercado, debido a la escasez (temporal) de un proceso de producción complejo o a escaseces artificiales creadas manu militari, las mercancías se movían entre las zonas de tal manera que el área con el artículo menos "escaso" "vendía" sus artículos a la otra área a un precio que encarnaba un factor de producción (coste) real mayor que el de un artículo de igual precio que se moviera en dirección opuesta. Lo que realmente sucedía era que había una transferencia de una parte de la ganancia total (o excedente) producida por una zona a otra. Era una relación de centricidad - perifericidad" (Wallerstein, 1988: 22).

Existen diversos mecanismos para acentuar las divergencias entre las zonas ganadoras y las perdedoras. Allí, por ejemplo, donde hay integración vertical de dos o más eslabones de la cadena de mercancías es posible desviar una mayor

parte del excedente hacia el centro. Hacia 1700, la Compañía de Indias Orientales representaba más de la mitad del comercio británico. Según un estudio realizado en 1992 por el Banco Mundial:

"el comercio interno dentro de la misma empresa en las 350 (multinacionales) más grandes contribuyó alrededor del 40% del comercio total. Más de un tercio del comercio de Estados Unidos se produce entre empresas extranjeras y sus casas matrices con base en Estados Unidos" (citado en Chomsky, 1993: 86-87).

Nada demasiado nuevo, como puede observarse. Aunque es difícil acceder a datos que permitan la cuantificación exacta de la integración vertical de los diversos eslabones de la cadena de mercancías, es aceptado que en la actualidad, entre la cuarta parte y la mitad del comercio mundial se lleva a cabo dentro de multinacionales que tienen su sede en países centrales (Decornoy, 1993a). Siendo así, no es extraño que puedan coincidir una expansión hegemónica de las grandes corporaciones apoyadas por el poder estatal, y un simultáneo declive de las economías y de las sociedades nacionales, como ha mostrado Petras para el caso de los EE.UU. (Petras, 1992).

Otra forma clásica de intercambio desigual es la explicitada por Enmanuel (1972), que guarda relación con los niveles salariales históricos y con el deterioro de la relación real de intercambio. En sentido estricto, el intercambio desigual, según Enmanuel, consiste en el hecho de que los incrementos

de productividad de los países periféricos se transfieren a los centrales, en lugar de transformarse en mejoras de la renta y del nivel de vida de sus productores, como ocurrió, a partir de un cierto momento histórico, en los países desarrollados. La hipótesis de partida, como ya hemos señalado, es la movilidad internacional del capital, y la relativa inmovilidad del trabajo, que implica salarios diferentes y, en consecuencia, tasas de plusvalía diferentes. Ahora bien, la movilidad del capital - absoluta desde la mitad de los años 80 - permite la igualación de las tasas de beneficio en el conjunto del mundo, al tiempo que las notables diferencias salariales autorizan que las mercancías producidas en países subdesarrollados se intercambien por debajo de su valor, mientras que las de los países desarrollados lo hacen por encima.

A igualdad de tecnología, como en el caso de las multinacionales ubicadas en los países periféricos, los bajos salarios imperantes en los mismos consienten que las exportaciones realizadas desde esas localizaciones redunden en beneficio de los países importadores. El subdesarrollo sería, en parte importante, consecuencia de la retribución del mismo tipo de trabajo con salarios desiguales en el centro y en la periferia. Los beneficios del incremento de productividad en los países subdesarrollados se transmitirían, así, hacia afuera a través de precios más bajos de sus exportaciones, mientras que, por motivos políticos y / o sociales, las mejoras de productividad en los países desarrollados revierten en

mejoras de los niveles de vida de los asalariados de los países desarrollados.

Este mecanismo, por cierto, constituyó la base material de la "alianza socialdemócrata" en el modelo de acumulación de la posguerra, hasta un punto en el que empezó a ser políticamente contraproducente (Amin, 1976, 1979). Sería un error, sin embargo, considerar que la mejora sustancial del nivel y de la calidad de vida en los países desarrollados desde principios de siglo y, sobre todo, desde los años 50, implica un compromiso con el bienestar de determinadas poblaciones. Este es un resultado incidental y reversible de determinadas características de la acumulación capitalista, incluyendo el mantenimiento de un nivel de demanda suficiente, que ha presentado el beneficio adicional de la división política del trabajo. Dichas características permiten explicar, por otra parte, por qué avanza la proletarización, pese a las reticencias de los acumuladores.

LOS CICLOS ECONÓMICOS Y LOS PROCESOS DE PROLETARIZACIÓN

A diferencia de sistemas sociales anteriores, el capitalismo genera constantemente innovaciones y presiones competitivas que tienden a quebrar cualquier orden consuetudinario. Como hemos visto, los ciclos Kondratiev pueden ser, de hecho, comprendidos como expresión de esas presiones com-

petitivas que, a través de luchas por la acumulación desigual de los excedentes entre las empresas, desembocan en fases alternantes de expansión y contracción (Arrighi, 1987). Reencontramos, así, la que, según Wallerstein, es la contradicción fundamental del capitalismo:

"Se trata de la existente entre el interés del capitalista como empresario individual que pretende conseguir el máximo de beneficios (y por tanto reducir al mínimo los costes de producción, incluidos salarios) y su interés como miembro de una clase que no puede ganar dinero a menos que sus miembros realicen sus beneficios, es decir, vendan lo que producen. Por consiguiente, necesitan que se incrementen los ingresos en efectivo de los trabajadores" (Wallerstein, 1991f: 204).

El intercambio desigual ha servido y sirve a los intereses de los acumuladores como clase colectiva, sin duda, pero no a los intereses de muchos acumuladores individuales. Estos, en consecuencia, tratarán de cambiar las relaciones establecidas y consuetudinarias en su favor, bien a través de una mayor eficiencia en el mercado, bien presionando políticamente para obtener nuevas ventajas monopolistas. La competencia entre los acumuladores, en efecto, ha sido y es una característica del capitalismo histórico, no contradictoria con los acuerdos tipo cártel o con la voluntad monopolista. Como señala Wallerstein, "la práctica monopolista y la motivación competitiva han sido realidades

paralelas del capitalismo histórico" (Wallerstein, 1988: 24).

En consecuencia, ningún esquema específico que uniera los procesos productivos podía ser muy estable. Por una parte, la "mano invisible" impone restricciones a todo comportamiento individual que no se avenga con las exigencias competitivas de rentabilidad a largo plazo. En este sentido, sin duda, operan las leyes del mercado, y el error en el cálculo o la laxitud competitiva implican la destrucción del acumulador poco astuto o insuficientemente diligente. Por otra, sin embargo, el capitalismo requiere mercados que puedan utilizarse y eludirse al mismo tiempo, una economía que combine en proporciones adecuadas competencia y monopolio, y que, lejos de instituir la autonomía de lo económico frente a la injerencia política, tenga bien presente que el Estado es el gran dispensador de ventajas económicas (ver epígrafes 2.4 y 2.6).

El resultado de esta pugna constante, a través de la competencia en el mercado y de la utilización ventajosa de los mecanismos del Estado, ha sido, como vimos anteriormente un ciclo alternante de expansiones y estancamientos del sistema en su conjunto con una regularidad tal que parecen inherentes a su funcionamiento. Esta es, al menos, la opinión de Wallerstein, enteramente coincidente con la de Kondratiev, aunque las causas de estos ciclos largos y su papel en el proceso de desarrollo capitalista fuera y sigue siendo objeto de controversia, como veremos en el próximo capítulo (Gordon,

1978; Screpanti, 1985, 1989; Mandel, 1986; Moscoso, 1991; Kondratiev, 1995).

Ahora simplemente nos interesa señalar que, aproximadamente, cada cuarenta / sesenta años el sistema productivo parece sufrir una conmoción generalizada. Kondratiev vinculó tal conmoción a una oferta superior a la demanda, en ausencia de mecanismos de regulación y redistribución de la renta (Kondratiev, 1995). La respuesta sistémica a las crisis de producción consistiría, entonces, en reducir la producción y la competencia entre productores - desaparición de empresas - , y los costes - disminución de salarios y / aumento de la productividad -. Schumpeter, en la estela de Kondratiev, estableció una relación entre el desarrollo económico y las innovaciones tecnológicas, asumidas por un núcleo pionero de empresarios innovadores, capaces, a través de procesos de "destrucción creativa", de generar nuevas ondas largas de desarrollo económico (Schumpeter, 1939). Por supuesto, tales procesos serían dolorosamente traumáticos, pero implicarían nuevas inversiones y satisfacerían nuevas necesidades, cuyas secuelas benéficas sólo son visibles en el largo plazo.

Menos heroicamente lo que en realidad sucede, según Wallerstein, es que "dados los esfuerzos de un número cada vez mayor de empresarios por hacerse con los puntos más rentables de las cadenas de mercancías, se producen tales desproporciones en las inversiones que nosotros hablamos, de modo que induce un tanto a error, de superproducción" (Wallerstein, 1988: 25). La consecuencia de esta desproporción en las in-

versiones son las reestructuraciones cíclicas del sistema productivo, cuyas secuelas son visibles en las fases recesivas y depresivas: quiebras de empresas, suspensiones de pagos, descenso de los niveles de producción y empleo.

El resultado de la pugna de los acumuladores por hacerse con los puntos más rentables de la cadena de mercancías no conduce, sin embargo, a una distribución más equitativa del crecimiento, la inversión y el empleo. Por el contrario, como argumenta Arrighi, los procesos cíclicos favorecen una reestructuración regular de las cadenas de mercancías, una asignación más eficiente de los recursos, que elimina las ineficiencias consuetudinarias incrustadas políticamente en los mecanismos de la acumulación incesante de capital (Arrighi, 1987). De este modo, los acumuladores pueden "degradar" determinadas operaciones en las cadenas de mercancías más competitivas y atestadas, y dedicar sus esfuerzos - inversores, tecnológicos, organizativos, etc. - a otros eslabones de la cadena de mercancías inicialmente menos concurridos y, por ello, más rentables. Normalmente, esta reestructuración de los procesos productivos se ve acompañada de una reubicación espacial parcial, como la descrita inicialmente por Fröbel, Heinrichs y Kreye para algunas industrias, y que hoy conocemos como el fenómeno de las "deslocalizaciones". En esta reubicación espacial, por supuesto, el aspecto decisivo es el coste más bajo de la mano de obra en la nueva ubicación, aunque a medio plazo ésta su-

ponga un incremento salarial al menos para algunos sectores de la fuerza de trabajo.

¿POR QUÉ AVANZA LA PROLETARIZACIÓN?

Estamos, tal vez, ahora en condiciones de ofrecer una explicación más detallada del lento pero constante incremento de la proletarización y de sus motivos. Siguiendo a Wallerstein, las fases cíclicas de estancamiento acarrearán tres consecuencias principales (Wallerstein, 1988: 26-31; 1991f: 204-206). La primera es la constante reestructuración geográfica del sistema capitalista mundial. El aspecto a destacar, sin embargo, es que aunque las cadenas de mercancías han sido históricamente reestructuradas cada 40-60 años, se ha mantenido constante el sistema de cadenas de mercancías jerárquicamente organizadas. Es decir, como ya observara Vernon, la producción de algunos bienes tiene un ciclo evolutivo y la localización de su producción varía con el momento del ciclo (Vernon, 1966). Mientras que los productos maduros y, sobre todo, los productos ya estandarizados son susceptibles de múltiples localizaciones, los productos nuevos, en fase de creación, diseño y experimentación, deben fabricarse junto a los grandes centros productivos y los mercados importantes para aprovechar, en su opinión, las economías externas de estos centros y sus dotaciones, especialmente de "capital humano". El "modelo del ciclo del producto" implica, pues,

que determinados procesos productivos, determinadas industrias punta en un modelo de acumulación anterior, descienden jerárquicamente, abriendo paso a otras nuevas más rentables, y que determinadas zonas geográficas acogen los procesos degradados, modificando su dinámica de especialización comercial. Históricamente, estas reubicaciones han propiciado una cierta movilidad en la división internacional del trabajo, de modo que determinadas áreas han mejorado o empeorado en lo que respecta al bienestar relativo de sus habitantes, sobre todo en la semiperiferia del sistema.

Sin embargo, conviene hacer, a este respecto, dos precisiones. En primer lugar, para que tales reajustes pudieran llamarse en sentido estricto "desarrollo" debería poderse demostrar que ha habido una reducción de la polarización global del sistema. Empíricamente, sin embargo, es fácil demostrar que no ha sido así (Vidal Villa, 1987, 1990). En segundo lugar, como ya vimos en el capítulo II, los "milagros económicos" son realmente escasos en el capitalismo histórico y, con la excepción de Japón y tal vez de Italia, verdaderamente cíclicos (Arrighi, 1991). Resta por ver si la creciente globalización y la crisis de los Estados-nación instituyen, sin embargo, una nueva estructura centro / periferia, ya no configurada por países, sino por franjas de población, por clases sociales a nivel mundial, de modo que las líneas de status - raza, nación, etnia - se aproximen asintóticamente a las líneas de clase conforme se agudiza el conflicto social, como ha sugerido recientemente Vidal Villa (1994: 97).

Discutiremos, sin embargo, más tarde esta importante cuestión.

La segunda consecuencia de los procesos cíclicos de reajuste tiene que ver con la ausencia de una demanda mundial suficiente de algunos productos clave para el sistema, fenómeno que erróneamente se traduce bajo el término de "sobreproducción". Ahora bien, como hemos visto reiteradamente, los incrementos significativos de la demanda son incompatibles con la obtención de una parte sustancial de los ingresos del grupo familiar fuera de los circuitos del trabajo mercantilizado, a través del trabajo doméstico y / o comunitario y de la producción simple de mercancías. Más aún, como sugiere Arrighi, las prácticas de trabajo informal y recíproco constituyen, frecuentemente, un obstáculo a la penetración de las relaciones de mercado (Arrighi, 1987). En tal caso, los intereses de los acumuladores chocarían tanto con los altos costes y la organización sindical y política de los trabajadores centrales de los países avanzados, como con la dificultad para desarticular la organización comunitaria de la fuerza de trabajo periférica.

Es en este punto, pues, que coinciden los intereses de una parte de los acumuladores con los de los trabajadores, empeñados en incrementar sus ingresos a través de una mayor mercantilización de su propio trabajo. Es cierto, como sugiere Pahl, que la exclusiva dependencia del trabajo asalariado incrementa los riesgos del trabajador proletarizado que, al haber perdido parcialmente las prácticas y los

usos de otras formas y fuentes de trabajo, ve amenazada su existencia en cada nuevo ciclo de crisis y desempleo (Pahl, 1991). Al mismo tiempo, sin embargo, como hemos visto, la extracción de excedente es muy superior en las unidades domésticas semiproletarias que en las plenamente proletarizadas. Los trabajadores están, así, objetivamente interesados en su propia proletarización como la vía más útil para incrementar sus ingresos, disminuir la carga del trabajo y proseguir a niveles más altos su lucha por los beneficios.

Ahora bien, es justamente en las fases recesivas del ciclo económico cuando algunos acumuladores, haciéndose en parte eco de las presiones del trabajo, y tratando de obtener, por otra, ventaja en su competencia frente a otros propietarios - productores, impulsan la proletarización de un sector limitado de trabajadores en determinadas áreas. Este proceso explica por qué ha habido un incremento constante de la proletarización, pese a que en el largo plazo la consecuencia fundamental de la proletarización es una reducción de la tasa de ganancia en la economía-mundo capitalista. Este proceso explica también por qué los aspectos relacionados con la vida cotidiana, los derechos de los sexos, las nuevas formas familiares, hayan sido y sigan siendo problemas políticos fundamentales. El motivo de la importancia creciente de estas cuestiones radica en que los grupos domésticos, en tanto que unidades de ingresos compartidos, pueden considerarse centros de adaptación, pero también de resistencia, a los modelos de asignación de la fuerza de trabajo propiciados por los acumu-

ladores. La misma elasticidad de los grupos domésticos, que fue tan útil a los acumuladores, también ha servido para oponerse a sus presiones, o para eludirlas, al menos tácticamente, a corto plazo. Como hace notar Wallerstein, "la autonomía en la adopción de decisiones en las unidades domésticas fue tal vez la principal arma política cotidiana de la fuerza de trabajo en todo el mundo" (W., 1991d: 176). El hecho de que muchas de esas respuestas estén dominadas por problemas político-económicos inmediatos explica, por otra parte, la rápida variabilidad de las mismas (a favor o en contra, por ejemplo de la incorporación de la mujer al trabajo), tendentes a reducir el grado de explotación o a preservar determinados valores de uso.

No es posible trazar aquí, ni siquiera esquemáticamente, la historia de estas respuestas, desde la oposición del movimiento obrero naciente al trabajo femenino e infantil a las presiones en favor de la incorporación de la mujer al trabajo, cuando ha sido posible y los grupos domésticos lo requerían para su mejor subsistencia. Doy por supuesto que en la resolución de la difícil relación entre las reivindicaciones de la mujer y la oposición de los grupos domésticos a los intereses de los acumuladores, se juega el potencial de los nuevos movimientos sociales. Sin embargo, buena parte de ese potencial se dilapida cuando es reducido a un asunto entre "hombres" y "mujeres" (Castells, 1994e), o cuando la aceptación de la diversidad se transmuta en narcisismo de la

diferencia, aún sin negar la importancia de esa contradicción. (Capecchi y Pesce, 1984; Pesce, 1985).

La clave de un guión alternativo consiste en aceptar sin jerarquía todas las formas de oposición al sistema apoyándose en algunas contradicciones de fondo (Wallerstein, 1993: 140-141). El capitalismo implica la mercantilización constante, aunque parcial, de más y más aspectos de la vida. La mercantilización constituye, además, el mecanismo regular para orillar los estancamientos cíclicos de la economía, tanto en lo que se refiere al trabajo como a la vida cotidiana. No debemos pensar, sin embargo, en un proceso unilineal, como nos enseñaron con justeza Gershuny y Pahl (ver 3.3), ni en lo que se refiere a los países avanzados, ni a los periféricos, ni en la relación que une a los unos con los otros. En los primeros, muchos grupos domésticos proletarios se desproletarizan parcialmente recuperando las prácticas del autoabastecimiento y del trabajo doméstico comunitario. Por otra parte, no obstante, las mujeres se ven compelidas a participar en el empleo asalariado con mayor fuerza que nunca - aunque sea en condiciones de informalidad, ajenas a la regulación legal -, y se mercantiliza buena parte de las actividades domésticas en los servicios distributivos y personales (Castells, 1990; Tezanos, 1992). En la periferia y en las áreas externas persisten, incluso como límite a la penetración de las relaciones de mercado, los grupos recíprocos y las coaliciones redistributivas (los "asentamientos", las "villas miseria" organizadas económica, social y política-

mente), pero un número significativo de unidades domésticas semiproletarias se proletarizan, precisamente porque su bajo coste laboral conviene a los intereses de determinados acumuladores en competencia con otros. Los derechos de los "individuos" y las necesidades de las "familias" se anudan en los diversos espacios socioeconómicos, de forma compleja, con otras formas de intercambio recíproco o redistributivo, pero el resultado es siempre una unidad, más o menos coalescente, cuya cohesión se basa en la función de redistribución de ingresos que realiza. Como escribe Wallerstein, comentando el comentario de Berman sobre Marx:

" "El hombre (dice Marx en el Manifiesto Comunista) se ve constreñido, por la fuerza de las cosas, a contemplar con mirada fría su vida y sus relaciones con los demás". En muchos sentidos esto ha comenzado a suceder ya. Es la unidad doméstica proletaria que comparte los ingresos a través de la vida, arrancada de su vinculación otrora indisoluble con el territorio, el parentesco y la residencia común, que contribuye con enorme eficacia a poner al descubierto las condiciones de vida reales. Por eso resulta políticamente imposible mantenerles en este nivel mínimo. La propia ampliación de la mercantilización es la más profunda politización. Si todo lo santo ha sido profanado, no queda nada que justifique la desigualdad en la redistribución de las remuneraciones. Incluso la reacción individualista de "siempre más" se traduce por "al menos la parte que me corresponde". Este

es el mensaje político más radical que imaginarse pueda.
(Wallerstein, 1991d: 177, el subrayado es mío).

He aquí, por cierto, por qué lo "santo" retorna con tanta fuerza, en pía alianza con la ampliación de la mercantilización y la tecnología profana, intentando modificar las difíciles y contradictorias relaciones entre el Estado y el mercado, por una parte, y los individuos y las familias, por otra. El centro de interés de este retorno es, por supuesto, el Estado sobre el que se presiona para redefinir sus intervenciones y sus inhibiciones, sus cargas y sus exenciones, un terreno siempre problemático en el capitalismo histórico como consecuencia de la mercantilización progresiva.

La tercera consecuencia, en fin, de los reajustes cíclicos de la economía-mundo capitalista nos permite matizar algunas contradicciones aparentes de la argumentación anterior, así como ofrecer una explicación alternativa de algunos procesos clave en el capitalismo histórico. La contradicción más llamativa reside en la afirmación al unísono de una progresiva concentración de la acumulación de capital - y su obligado correlato, la polarización histórica en la distribución de los beneficios y en las oportunidades para proseguir la acumulación -, y de un lento pero constante proceso de proletarización, cuya consecuencia sería la reducción de la tasa de ganancia.

Una solución posible a esta contradicción, señala Wallerstein, sería afirmar que el primer proceso es superior al

segundo, lo cual es probablemente cierto. En el marxismo clásico, por ejemplo, el descenso tendencial de la rentabilidad del capital invertido puede ser paliada a través de distintos mecanismos o fuerzas contrarrestantes: 1) la caída de los salarios por efecto del desempleo; 2) el incremento de la productividad del trabajo, que reduce el valor de la fuerza de trabajo y los costes laborales unitarios; 3) la explotación de sectores precapitalistas; 4) el abaratamiento de los elementos del capital constante mediante la innovación tecnológica, o mediante su destrucción o la limitación de su capacidad productiva, etc.

ONDAS TECNOLÓGICAS E INCORPORACIÓN DE NUEVAS ÁREAS

Nos centraremos, sin embargo, en dos procesos claves en el guión anteriormente descrito. Por una parte, en el papel del cambio tecnológico y los procesos que induce. Por otra, en la incorporación de nuevas zonas y áreas de trabajo a la economía-mundo capitalista, y las motivaciones que están en su origen. Respecto al primero de esos procesos, las revoluciones tecnológicas han sido presentadas frecuentemente como el "deus ex machina" de la dinámica del capitalismo. Ya nos hemos referido al "desafío" que representan para los empresarios innovadores en la obra de Schumpeter pero, con ligeros variantes de acento, la relevancia de la tecnología es sostenida por autores de orientación muy diversa, incluyendo a

marxistas y a los teóricos institucionalistas, a los que me referiré más tarde. La visión de Wallerstein sobre el cambio tecnológico y su efectiva incidencia en tanto que motor del capitalismo histórico es, sin embargo, substancialmente menos agónica. De un lado, las funciones esenciales de las innovaciones tecnológicas son: a) la "creación" de nuevos productos "escasos" y, en consecuencia, altamente rentables; b) la reducción del trabajo vivo necesario en los procesos productivos en los que tiene una utilización elevada; c) en fin, en el abaratamiento del transporte, las comunicaciones y los armamentos, como un elemento que permite la incorporación de áreas cada vez más alejadas de las zonas centrales a la economía-mundo capitalista.

Las innovaciones tecnológicas han sido, pues, "respuestas a las fases descendentes de los ciclos, formas de aplicar las invenciones para fomentar el proceso de acumulación de capital" (Wallerstein, 1988: 28). No podemos referirnos ahora al inmenso aparato terciario, al consumo improductivo, o al mismo sector militar como factores claves en la creación de "necesidades" o en la generación vergonzantemente keynesiana de una demanda suficiente para la realización de ese excedente y para la valorización del capital. En cambio, llamaré la atención sobre un hecho que concierne a nuestra investigación directamente, y que ha sido insuficientemente explorado. En una perspectiva histórica, las innovaciones tecnológicas propician la centralización de muchos procesos de trabajo. La fábrica taylorista o la cadena de montaje fordista son los

hitos más conocidos del progresivo ensamblaje racionalizador de los talleres dispersos, operado por la organización científica del trabajo. Este proceso de centralización de los procesos productivos ha sido, sin embargo, exagerado y analizado reificadamente, sin tener en cuenta los procesos de descentralización opuestos.

Ya hemos descrito, en efecto, en capítulos anteriores muchos de esos procesos históricos de descentralización - desde el traslado de la producción de la ciudad al campo en los primeros siglos del capitalismo a las modernas descentralizaciones productivas en los países centrales, o los actuales procesos de deslocalización a países periféricos o semiperiféricos -, y señalado incluso su sorprendente homología formal bajo condiciones históricas muy diferentes. Estamos, tal vez, en consecuencia en mejores condiciones para explicar la aparente paradoja inicial de un proceso de concentración de capital en paralelo a un incremento de la proletarianización, que afectaría a los niveles de rentabilidad del capital invertido.

El mecanismo esencial que hasta el presente ha paliado la gradual erosión de la tasa de ganancia no ha sido ni la tecnología ni el hecho de que la concentración de la acumulación de capital haya crecido en mayor medida que las tendencias a la proletarianización. Desde el punto de vista del enfoque de los sistemas-mundo, la tecnología no es el motor del proceso, sino un instrumento del mismo, una condición necesaria pero no suficiente. El mecanismo clave, por el contrario, ha sido

la progresiva incorporación de nuevas zonas geográficas a la división social del trabajo en cada una de las fases de estancamiento de la economía-mundo, un movimiento regular que elimina la competencia ineficiente y políticamente sostenida de un buen número de acumuladores, al tiempo que disciplina las demandas de los trabajadores empleados por los mismos y de otras categorías de trabajadores de los países centrales. Si se observan los ritmos de la incorporación progresiva de nuevas áreas geográficas a la división social de trabajo capitalista es fácil colegir que dicha incorporación no se realiza de una sola vez, y que las sucesivas integraciones guardan relación con fases de estancamiento de la economía-mundo capitalista como puede deducirse del siguiente cuadro de Arrighi (1987).

A grandes rasgos, la primera Fase B del primer ciclo Kondratiev (1810-1817 / 1844-1851) coincide con la expansión colonial británica, la destrucción de las industrias locales y el sometimiento de su fuerza de trabajo, en relación con el proteccionismo interno y la construcción de un Estado fiscal-militar. La segunda Fase B (1870-75 / 1890-96) constituye el pistoletazo de salida para la gran expansión colonial europea del último tercio del siglo XIX. La tercera Fase B (1914-1920 / 1939-45) inaugura el ciclo de las guerras imperialistas por la hegemonía y el control de las áreas externas de la economía-mundo capitalista ("el comercio sigue a la bandera", como escribió un oficial de la marina americana), pero también constituye el período en el que EE.UU. y Japón asientan su dominio en sus respectivas áreas de influencia y de "coprosperidad" (sic). La última Fase B, por cuyo fondo aún nos arrastramos, es también el período de la nueva división internacional del trabajo y de la deslocalización de la industrias manufactureras y maduras a países periféricos y semiperiféricos, una profunda transición coincidente con la rejerarquización de las cadenas de mercancías.

Se han propuesto numerosas teorías para explicar los motivos del imperialismo (Giddens, 1991: 564-567; Tortosa, 1992: 55-75). Frecuentemente, además, se ha hecho hincapié en su "irracionalidad" aleatoria, consecuencia del clima intelectual decimonónico, acerbamente darwinista. Desde esta óptica, el imperialismo moderno sería tanto un fenómeno psicológico y cultural como político y económico, difícilmente

repetible en este final de siglo en el que las razones de "seguridad" - la profundidad del espacio geográfico limítrofe -, o la disponibilidad de materias primas y recursos estratégicos, ya no juegan un papel relevante - a pesar de la Guerra del Golfo, de las próximas "guerras del agua", de las pugnas por privatizar los beneficios de la biodiversidad, de la rampante preocupación por el futuro del material radiactivo, etc. -.

Por supuesto, el imperialismo es también un fenómeno cultural y psicológico con raíces tan profundas como el etnocentrismo y el racismo. Pero éstos no bastan para explicar por qué en el apogeo del Imperialismo (1870-1940) los países centrales controlaban el 80% de las naciones del mundo, una proporción equivalente al 80% de la masa continental mundial que haría palidecer las vocaciones conquistadoras más amplias en sistemas sociales anteriores. Las razones económicas harán hincapié, por su parte, en la formación de empresas a gran escala - el célebre "capital monopolista", como si el capital no lo hubiera sido alguna vez -, y en la demanda insuficiente para la producción a gran escala, que propiciará el control político y / o económico de los países periféricos con el fin de invertir el capital excedente y vender los productos excedentes.

Sin embargo, incluso un historiador de la economía como Cameron, firme partidario del librecambismo, comenta:

"La justificación de las colonias como mercados para el excedente para las manufacturas, también era una falacia. Las colonias no eran necesarias para este propósito ni tampoco se utilizaron para ello una vez obtenidas. Antes de 1914 poco más del 10% de las exportaciones francesas iba a sus colonias a pesar de su status privilegiado. La población de las colonias estaba demasiado dispersa y era demasiado pobre como para constituir un mercado importante" (Cameron, 1990: 347).

La búsqueda de mercados no constituía, pues, una explicación satisfactoria, del mismo modo que el acceso a las materias primas no requería necesariamente del control político. Cameron recuerda que, de hecho, los mayores abastecedores en ultramar de materias primas para la industria europea, en el período imperialista de fines del XIX, fueron América del Norte y del Sur y los dominios autogobernados de Australasia. Las áreas externas se han mostrado, además, generalmente poco proclives a adquirir productos de las metrópolis, bien porque no las necesitaban en términos de su propio sistema ecológico y / o económico, bien simplemente porque eran demasiado caros.

Si ni la búsqueda de mercados ni el control de las materias primas son útiles en orden a explicar las sucesivas incorporaciones cíclicas de nuevas áreas geográficas a la economía-mundo capitalista, y si las motivaciones culturales y securitarias son insuficientes, debe haber una explicación más plausible sobre su constancia. Ahora bien, en opinión de

Wallerstein, el arco de bóveda de las sucesivas ampliaciones de la economía-mundo capitalista reside en la búsqueda de mano de obra de más bajo coste. De hecho, en las nuevas zonas incorporadas predominan niveles de remuneración muy bajos, y las políticas de los Estados se esfuerzan en combatir las formas tradicionales de organización económica y doméstica, con el fin de crear el tipo de grupos familiares - intermedios en cuanto al tamaño, semiproletarios en cuanto al origen de sus rentas -, tan útiles a los objetivos de los acumuladores. El pago de algún tributo en dinero, las restricciones a la libertad de movimientos, y medidas que afectan a los grupos domésticos, tales como la separación forzosa de sus miembros, aseguran el objetivo de la semiproletarización.

Estamos ahora en condiciones de explicar la lógica subyacente a la paradoja del impacto negativo de la proletarización en los niveles de ganancia y la continuidad de la concentración en la acumulación de capital. Esta última no es una consecuencia de las innovaciones tecnológicas, aunque las supone, ni de mejoras en los procesos organizativos y de gestión. En realidad, como señala Wallerstein:

"El impacto de la proletarización en el proceso de polarización se ve compensado, tal vez con creces, al menos hasta ahora, por el impacto de las incorporaciones. Y los procesos de trabajo de tipo fabril como porcentaje del total se han incrementado menos de lo que habitualmente se afirma, dado el denominador en constante expansión de la ecuación" (Wallerstein, 1988: 31).

Al dirigir casi exclusivamente la atención a los dinámicos pero minoritarios polos de desarrollo nos mostramos negligentes respecto a las continuidades básicas de la vida material y de otras formas de intercambio, prolongando la implícita teleología del "progreso". Los grupos domésticos enteramente "proletarios" - es decir, enteramente dependientes de rentas salariales para su supervivencia - son aún hoy minoritarios. La ampliación de la mercantilización del trabajo es tendencialmente incompatible con la continuidad de la acumulación rentable de capital. Este límite es orillado a través de los procesos de informalización en los países centrales - en algunos sentidos, una regresión de los grupos domésticos proletarios hacia la semiproletarización -, a través de un nuevo énfasis en el trabajo doméstico y en el autoabastecimiento, apoyados en las potencialidades de las nuevas técnicas y en los requerimientos de la nueva globalización económica, y de la semiproletarización de determinados segmentos del mercado de trabajo en los países periféricos y semiperiféricos. El objetivo de estas tendencias contradictorias, pero vinculadas entre sí, es asegurar la expansión de la demanda mundial de determinados productos, frenando sin embargo los aspectos que afectan negativamente a la acumulación de capital. Es decir, la rigidez en el uso de la fuerza de trabajo en el tiempo y en el espacio, los altos salarios impuestos por la institucionalización de la actividad económica, y la fatal dependencia del salario como única fuente de renta, que encarecería substancialmente el coste de la mano de obra.

Estos procesos no son nuevos, y la tecnología, hoy como ayer, sólo cumple un papel instrumental, no determinista, en los mismos. Tampoco contradicen una tendencia secular a la proletarización, aunque contribuyen a su oscurecimiento. Es una curiosa inferencia que pueda entonarse al mismo tiempo el panegírico de la industrialización de los países "en desarrollo", y negar que esa industrialización incluya una creciente dependencia de rentas salariales, aunque éstas no sean consecuencia de la integración en relaciones de trabajo institucionalizadas y formales. El proletariado europeo de los siglos XVIII y XIX, anterior a la institucionalización del movimiento obrero, sonreiría ante esta sutil distinción *ex post*.

Cuestión aparte, sin embargo, es si el ritmo histórico de los procesos de proletarización es mucho más lento de lo que las teorías sobre el desarrollo - convencionales o marxistas - de las últimas décadas han sugerido, y si en cada fase recesiva del ciclo no actúan contratendencias que frenan los efectos corrosivos - para la acumulación rentable de capital - de la proletarización. Dichas contratendencias, además, no operan exclusivamente en el ámbito de las relaciones de producción y de trabajo, a través, por ejemplo, de la desproletarización parcial en las áreas de altos salarios, de la atomización del trabajo, o de la exacerbación de las tendencias a la fragmentación social (Castells, 1991b; Mollenkopf, 1992). Operan también en la política, la ideología y la cultura, cuando una teórica necesidad económica

destruye el pluralismo político, cuestiona la viabilidad de la democracia - "los esfuerzos ilegítimos del público a la hora de llevar sus intereses a la arena política", dirá sarcásticamente Chomsky (1993: 73) -, y justifica la polarización extrema de la riqueza, el crecimiento económico, muy real para los unos, en coincidencia con el empobrecimiento y el descenso de los salarios reales, no menos real, de la mayoría.

Demasiados textos recientes sobre desarrollo, sin embargo, rezuman un penetrante pesimismo posthistórico, más o menos perplejo, más o menos "apocalíptico integrado"¹. Por así decirlo, un pesimismo político justificado pero interesado. Una ventaja adicional, en efecto, derivable de la atención a las teorías sobre los ciclos económicos y políticos, a la relación entre las fluctuaciones económicas y los ciclos de conflicto social y de protesta, es que son útiles para mostrar que tampoco este sentimiento - tan occidental, tan accidental - es novedoso. La teoría social contemporánea no es apodíctica, pero sí ahistórica, con ilustres excepciones. Argumentos muy antiguos se repiten, así, como si fueran nuevos, adobados mediante complejas formulaciones matemáticas, simulaciones informáticas y curvas trazadas en servilletas de restaurante y refinadas en la intimidad de los

¹ Debo el concepto al profesor Oltra.

despachos. Al menos, eso se cuenta de la curva de un tal Laffer.

No es el momento oportuno para discutir las explicaciones alternativas de los "compromisos cambiantes" (Hirschman, 1986), o de los ciclos de protesta y acción pública (Screpanti, 1985; Tarrow, 1991; Cronin, 1991; Crouch y Pizzorno, 1991). Baste simplemente con recordar, de momento, que históricamente los ciclos económicos largos no son reducibles a ciclos de innovación infraestructural - concentración de innovaciones tecnológicas y cambios en las infraestructuras de transporte, comunicaciones, telecomunicaciones, vivienda, etc. -, sino que comportan también cambios en lo que Gordon denominó la "estructura social de la acumulación" (Gordon, 1978). Lo que sugiere este argumento es que los ciclos largos, y más específicamente las alzas de los ciclos largos, no se limitan a crear prosperidad y crecimiento económico, sino que son profundamente innovadoras en términos de relaciones sociales. Con cada resurgimiento de un ciclo largo no sólo aparecen nuevas técnicas y un aumento de precios, sino que se reconfigura la clase trabajadora y gran parte del entorno social. Como escribe Cronin:

"Aparecen nuevos sectores económicos, que emplean las más avanzadas tecnologías y reestructuran el ritmo y la organización del trabajo y característicamente aumenta el empleo en estos sectores mientras declina o se estanca en sectores industriales más antiguos. Con tales cambios se dan por lo general cambios geográficos, calificación de entornos

físicos nuevos y la posterior creación de redes sociales, estilos de vida, comunidades y subculturas. Todos estos cambios implican diferentes posibilidades y patrones de organización colectiva. En conjunto suman un proceso a través del cual la clase trabajadora se remodela, se reconstituye y es recreada cada medio siglo aproximadamente" (Cronin, 1991: 43, el subrayado es mío).

El análisis de Cronin de la bibliografía sobre los ciclos de insurgencia en Francia e Inglaterra, desde los siglos XVII y XVIII hasta la actualidad, muestra que las derrotas que jalonan los períodos de protesta, mucho más acusadas y amargas que en la actualidad, sumieron cíclicamente a los trabajadores en la pasividad, la apatía y el cinismo políticos, frecuentemente seguidas de la división de la izquierda. Las discontinuidades de la acción social, su irregularidad, consecuencia muchas veces de la efectividad de la represión, no supusieron, sin embargo, la derrota final del trabajo. También en términos de ideología, tácticas y organización, se da un proceso de "construcción, desmantelamiento y reconstrucción de la clase trabajadora" (Ibíd.: 40), consecuencia de los nuevos problemas y de las nuevas condiciones. Así, desde los orígenes de la industrialización, la movilización y las protestas han manifestado una discontinuidad y variabilidad - a menudo, incluso, una cierta ambivalencia - que es resultado de la complejidad y variabilidad del capitalismo mismo.

En una perspectiva histórica nada autoriza, en consecuencia, a suponer que el proceso de proletarización sea detenido

en la medida en que no adopta la forma canónica del modelo de acumulación de la posguerra, sino que la fuerza de trabajo está siendo sometida a un profundo proceso de reestructuración que, ciertamente, torna borrosas las viejas líneas de estructuración clasista. Antes, no obstante, de intentar describir esta mutación fundamental, debemos exponer algunas alternativas al modelo neoclásico del mercado de trabajo, compatibles o integrables, desde mi punto de vista, en el enfoque de los sistemas-mundo.

3.6.LAS TEORÍAS ALTERNATIVAS SOBRE EL MERCADO DE TRABAJO

Al evocar la singularidad de la mercancía "fuerza de trabajo" nos hicimos eco del cúmulo de "anomalías" e "imperfecciones" que, con respecto a las premisas de un mercado ideal, pueden discernirse en los mercados de trabajos reales. Nada quebranta, sin embargo, la fe en el largo plazo del mercado de la corriente principal de la economía, cuya conceptualización del mercado de trabajo sigue nutriéndose en los postulados neoclásicos sobre la competencia perfecta, en el análisis marginalista de la relación entre salario y productividad, y en la teoría del capital humano. Al tratar de integrar un amplio conjunto de situaciones excepcionales - desde la resistente segregación ocupacional por sexo, raza o edad a la desigual incidencia del paro; desde el cuestionamiento empírico de la relación salario / cualificación / productividad a las prácticas habituales de "mercados internos" -, los teóricos neoclásicos aludirán a las "interferencias institucionales" - la presión sindical, las regulaciones estatales sobre contratación, movilidad interna y despido, la existencia de salarios mínimos y subsidios de desempleo elevados, etc. -, como obstáculos a un funcionamiento efectivo de los mercados, y como la causa principal de sus segmentaciones. La existencia misma de un diferencial de paro persistente dependería, desde esta perspectiva, no sólo del papel de los salarios y de las "rigideces" del mercado laboral - una perspectiva, digamos, macroeconómica clásica -, sino de otras relevantes variables microeconómicas - el com-

portamiento de los agentes económicos en el mercado de trabajo -, que interfieren en la consecución de una mayor eficacia en la transmisión de la información que surge del propio mercado (Feldstein, 1983; Malo de Molina, 1988, 1989; Layard, 1990; Pedreño, 1990; Layard, Nickell y Jackman, 1991).

Antes, no obstante, de exponer algunas teorías alternativas sobre el mercado de trabajo, quisiera recordar sintéticamente los supuestos en los que se basan las teorías neoclásicas, y que podemos resumir en los siguientes puntos:

1) El mercado de trabajo es un mercado homólogo y paralelo al de bienes y servicios. Al igual que en éste, en consecuencia, la competencia regula la relación entre oferta y demanda de trabajo, de modo que tiende al equilibrio. En ausencia de "interferencias" sociales e institucionales, el mercado es un continuo de condiciones objetivas.

2) Existe, por tanto, un único mercado de trabajo en el que los salarios dependen de la productividad marginal que es posible obtener de la mano de obra. La productividad, medible objetivamente, condicionaría así el acceso al empleo, actuando el salario como elemento regulador de la oferta y de la demanda. La demanda de fuerza de trabajo, por una parte, es función de la demanda efectiva de bienes y de la cualificación disponible en el mercado de trabajo, por lo que el volumen del empleo y el precio del trabajo son una consecuencia de la demanda del producto en el mercado de consumo. En

relación con la oferta, por otra parte, el razonamiento es similar. El que ofrece su fuerza de trabajo intentaría rentabilizar la inversión realizada en capacitación, de modo que cuando un trabajador acepta unas condiciones de trabajo es porque considera que la retribución pactada compensa el coste de aquélla.

3) Es cierto, como vimos en el epígrafe anterior, que la teoría neoclásica admite matizaciones e incorpora correcciones al principio de competencia perfecta, tales como la teoría de los equilibrios parciales, la de la "balkanización", o la teoría de la preferencia discriminatoria de los índices adscritos sobre los adquiridos, conforme crece el volumen de mano de obra cualificada (Becker, 1983; Kerr, 1985). Dichas matizaciones y correcciones, sin embargo, no cuestionan la validez del modelo, y su impronta es más descriptiva que estrictamente teórica.

Existe, sin embargo, un conjunto de teorías alternativas sobre la estructuración del mercado de trabajo, cuyos principios teóricos divergen de los del modelo neoclásico y que, en el límite, niegan incluso la existencia misma de un mercado de trabajo. Desde esta perspectiva, no se trataría, en consecuencia, tanto de "retocar" el modelo neoclásico, incorporando nuevas variables, como de proponer explicaciones alternativas de las heterodoxias y también, si fuera posible, de la ortodoxia - mucho menos extendida de lo que se cree - en la gestión de la fuerza de trabajo. Entre ellas, podemos destacar las siguientes.

LAS TEORÍAS SOBRE LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO

Los teóricos segmentaristas admiten que la única forma de regulación de la actividad laboral es el mercado. Al contrario, sin embargo, que los teóricos neoclásicos, mantendrán que no existe un solo mercado de trabajo, sino varios mercados, como consecuencia de la peculiaridad de la mercancía "fuerza de trabajo" y de un conjunto de variables sociológicas y tecnológicas, entre las que cabe resaltar las prácticas de mercado interno, el peso de la costumbre, la discriminación social, el cambio tecnológico y las incertidumbres inherentes a la actividad productiva. Frente a las versiones ortodoxas del mercado de trabajo, los teóricos segmentaristas llamarán la atención sobre el hecho de que la creciente competencia en el lado de la oferta conduce a una diferenciación cada vez más acusada de las condiciones de los trabajadores en cada uno de los diferentes segmentos.

El origen de la perspectiva segmentarista en lo que se refiere al mercado de trabajo se remonta a las puntualizaciones de Stuart Mill a Adam Smith sobre la relación entre salarios y tipos de trabajo, recuperadas por los "institucionalistas" en el primer tercio del siglo XX (Sanchís, 1984: 77 y ss.). El momento, en efecto, era propicio para este tipo de reflexiones, dada la intensidad de la emigración europea a EE.UU. y las discriminaciones según líneas étnicas favorecidas por este fenómeno, en un contexto de elevada desocupación, inseguridad e inestabilidad en los con-

tratos de trabajo, y fuerte movilidad en la mano de obra (Coriat, 1982: 24 y ss.).

No será, sin embargo, hasta los años 40 y 50 que Kerr comienza a distinguir entre diversos tipos de mercado de trabajo, mientras que los teóricos "dualistas" iniciarán su andadura teórica en los años 60 y 70, firmemente establecido el modelo keynesiano, bien incorporando variables nuevas - aún conservando la validez de los supuestos neoclásicos -, bien refundiéndolas en sistematizaciones alternativas.

Kerr distinguirá cinco tipos de mercado de trabajo, cada uno de ellos articulando de forma particular los espacios intraempresariales y extraempresariales: el mercado "perfecto", el mercado "neoclásico", el "natural", el "institucional" y el "administrado" (Kerr, 1985: 62-68). Puesto que ya he hecho referencia al significado de los dos primeros mercados, me ceñiré ahora a la definición, según Kerr, de los menos conocidos. Así, el mercado "natural" lejos de coincidir con el neoclásico, puede definirse como aquél en el que "el trabajador medio tiene una visión muy limitada del mercado y que, además, no es un participante atento en el mismo" (Ibíd.: 64). El mercado "institucional" se caracteriza porque "las normas institucionales sustituyen a las fricciones como principal elemento delimitador del mercado de trabajo; por que las comparaciones institucionales y de liderazgo sustituyen al movimiento físico como factor principal en la interrelación de los mercados de salarios y porque las políticas sindicales, empresariales y gubernamentales sustituyen a la

actuación tradicional de las fuerzas de mercado como la fuente más significativa de las variaciones salariales" (Ibíd.: 65). El mercado "administrado", en fin, es el mercado de trabajo reglamentado y controlado por el Estado (Ibíd.: 67-68).

En los años 70, estas tempranas observaciones de Kerr serán retomadas por teóricos "dualistas", tales como Piore (1983b, c, d), Piore y Doeringer (1985), y Sabel (1986), que distinguirán entre mercados "internos" y "externos", y entre mercados "primarios" y "secundarios". Así, Doeringer y Piore definirán el mercado de trabajo interno como una unidad administrativa en la que se desarrollan las funciones ordinarias del mercado, es decir, la determinación del salario, el empleo de la mano de obra y su formación en centros de trabajo según las reglamentaciones institucionales o administrativas, y que conduce a situaciones de ocupación relativamente estables. Ahora bien, esta segmentación o diferenciación del mercado de trabajo en "interno" y "externo" se relaciona estrechamente con la distinción entre un mercado de trabajo "primario" y otro "secundario", en los que se concentrarían diversas categorías de trabajadores.

El primero, según Piore, se distinguiría por ofrecer empleos con salarios relativamente elevados, buenas condiciones de trabajo, posibilidades de promoción, procedimientos equitativos en la administración de las normas laborales y, sobre todo, estabilidad en el empleo (Piore, 1983c: 194-197). En el sector primario, en fin, "el empleo implica un compromiso

institucionalizado a largo plazo, y donde las estructuras sociales e institucionales a través de las cuales se garantiza este compromiso entrañan una estructura salarial fija" (Piore, 1983a: 13).

A su vez, el mercado de trabajo primario puede dividirse en dos segmentos, inferior el uno y superior otro. Los puestos del segmento inferior tienden a ser más específicos, y el proceso de aprendizaje depende de la capacidad del individuo para amoldarse a una serie de entornos en los que se replican similares pautas de conducta. El trabajo tiende a ser repetitivo y monótono, sin que requiera excesiva atención consciente del trabajador, y la educación formal tiene poca importancia en puestos caracterizados por una estable rutina. Por el contrario, los puestos del segmento superior del mercado de trabajo primario están ocupados por determinadas categorías - profesionales, técnicos, directivos, etc. -, cuya formación específica y posición estratégica en la producción les garantiza un cierto control de los procesos de cambio. No sólo, así, tendrían acceso a salarios y status más elevados, y mayores posibilidades de promoción y ascenso, sino que su posición dependería más estrechamente de la educación formal recibida. También se distinguen por las pautas de movilidad y de rotación, que tienden, como veremos, a parecerse más a las del sector secundario, con la excepción de que a diferencia de lo que ocurre en este sector, la movilidad y la rotación tienden a ser progresivas.

A diferencia de los trabajadores del segmento inferior del mercado primario, los puestos de trabajo del segmento superior se singularizarían, de nuevo, al igual que los del sector secundario, por la ausencia de un conjunto elaborado de normas laborales y de procedimientos administrativos formales. Pero en el segmento superior del mercado primario, la supervisión externa es sustituida por un código internalizado de conducta. Por último, los puestos de trabajo del segmento superior no sólo ofrecen una variedad y posibilidad mucho mayores para la creatividad e iniciativa individuales y una mayor seguridad económica, sino que dependen mucho más estrechamente de la educación formal - fácilmente sustituible por la educación informal o por la experiencia en los otros segmentos -, que actúa como criterio de exclusión, como barrera absoluta de entrada.

Por el contrario, los empleos del "sector secundario" suelen tener bajas remuneraciones, deficientes condiciones de trabajo, mínimas posibilidades de promoción, elevada rotación e inestabilidad en el empleo, y una relación fuertemente personalizada entre trabajadores y empleadores o supervisores, que favorece el paternalismo, frecuentemente aliado con una dura y arbitraria disciplina laboral. La inestabilidad es, por tanto, el rasgo característico que distingue los empleos secundarios de los primarios. Puesto que los sindicatos tienen grandes dificultades de implantación en este segmento, su escasa presencia en el mismo contribuye indirectamente a reforzar las diferencias respecto al sector primario. Asimismo,

la existencia de prácticas discriminatorias por parte de los empleadores estimula adicionalmente la segmentación, vinculándola con determinados elementos culturales, tales como una inestabilidad supuestamente inherente a las formas de vida de determinados grupos o a determinados ambientes sociales.

Este último aspecto es vigorosamente subrayado por Piore, que hará hincapié en que los tres segmentos del mercado de trabajo se corresponden bastante estrechamente con las subculturas de "clase baja" (mercado secundario), de "clase trabajadora" (segmento inferior del mercado primario), y de "clase media" (segmento superior del mercado de trabajo primario). A su vez, la pertenencia a estas subculturas estaría en el origen de determinadas "cadenas de movilidad" (Piore, 1983c: 197-200), o "carreras en el trabajo" (Sabel, 1985: 117-122), no aleatorias, sujetas a un cierto grado de regularidad, de modo que determinados puestos de trabajo tenderán a ser cubiertos por trabajadores procedentes de subculturas características.

No encontramos, sin embargo, en los teóricos dualistas una explicación unívoca sobre las razones de la fragmentación del mercado de trabajo, tan pronto debida a la vinculación entre subculturas de clase y al uso de determinadas tecnologías como a los procesos de cambio e incertidumbre intrínsecos a toda actividad económica (Piore, 1983a: 16). Ciertamente, tampoco podemos explorar aquí todas las implicaciones de una teoría que abre líneas de investigación extremadamente ricas, poco susceptibles de ser despachadas en

unas pocas líneas. Desde la óptica de los teóricos institucionalistas, las razones de la "balkanización" del mercado de trabajo son múltiples, de carácter sociológico, por el lado de la oferta, y de orden técnico, económico y político, por el lado de la demanda. Tal vez, no obstante, coincidan en considerar, como escribe Sabel, que "el punto esencial de este modelo de dualismo como de cualquier otro de la economía "strictu sensu" es el hecho de que todos los tipos de mercado son en sí mismos el resultado de acontecimientos extraeconómicos y, en la medida en que las elecciones tecnológicas dependen de la estructura de los mercados, también lo son éstas" (Sabel, 1985: 63).

Se restablece así, la perspectiva de un único mercado de trabajo, como el postulado por los neoclásicos, coartado por interferencias institucionales y acontecimientos extraeconómicos, una especie de varas en las ruedas del funcionamiento autónomo del mercado y causa de su segmentación. No sólo el trabajo no sería una "mercancía ficticia", como señalara Polanyi, sino que el mercado sería finalmente la única forma de intercambio económico y de regulación social, en relación compleja con el desarrollo tecnológico. La extraordinaria persistencia de los múltiples mercados de trabajo, sin embargo, cada uno de ellos con sus reglas de entrada, salida y funcionamiento interno, atravesando coyunturas históricas y "revoluciones tecnológicas" alejadas en el tiempo, debiera permitirnos cuestionar la primacía solitaria del mercado.

En buena medida, esto es lo que harán los teóricos radicales del mercado de trabajo, al llamar la atención sobre el hecho de que la segmentación del mercado de trabajo es resultado de la lucha de clases en el espacio de la producción (Gordon, Edwards y Reich, 1986). Muy esquemáticamente, el marxismo historiza lo que las tradiciones neoclásicas y estructural-institucionalista explica desde la autonomía de la regulación. Así, mientras que las teorías neoclásicas afrontan las relaciones entre empleadores y trabajadores como una relación de intercambio "libre", sujeta a condicionantes exclusivamente económicos, los teóricos radicales harán hincapié en el conjunto de coacciones y medidas extraeconómicas puestas en funcionamiento para conseguir la proletarización forzosa, aunque parcial, de la fuerza de trabajo. Sostendrán la diferencia entre "fuerza de trabajo" y "trabajo", entre "trabajo potencial" y "trabajo efectivo", reconocida paradójicamente por la O.C.T., diseñada para doblar el bajo rendimiento "natural" de la fuerza de trabajo (Braverman, 1983: 129; Bowles y Gintis, 1983). Pondrán de manifiesto los mecanismos de control para asegurar, en el interior de la empresa, la subordinación del trabajo a las necesidades del capital - control simple, técnico o burocrático, en la terminología de Edwards (1983, 141-157)-, y la vinculación de las condiciones de producción y reproducción en la determinación de las remuneraciones (Bowles y Gintis, 1983: 115-129). Reconocerán, en fin, el predominio de razones "políticas" sobre las puramente tecnológicas en la evolución de la división del trabajo, y en el impacto diferencial de

los procesos de cambio técnico - su control y sus consecuencias en los distintos grupos sociales (Marglin, 1977: 45-97) -.

De forma esquemática, pues, la tradición radical afronta la segmentación del mercado de trabajo como particular escenario de un conflicto de clases no abolido. La institucionalización de los mercados de trabajo, las estrategias protectoras de los sindicatos y la baja mercantilización de muchas formas de trabajo socavan, de hecho, el potencial homogeneizador tendencial que se atribuía a la expansión de las relaciones de mercado. Este argumento no implica, desde luego, que el funcionamiento de los mercados de trabajo opere en un sentido igualitario. Por el contrario, el dualismo del mercado de trabajo surge cuando segmentos de la población laboral consiguen ponerse al resguardo de las incertidumbres de la actividad económica, bien a través del control de "mercados internos" y específicos de trabajo, bien a través de las regulaciones estatales en las economías altamente institucionalizadas (Doeringer y Piore, 1983b; Osterman, 1983, 1988). Ambos procesos desplazan, de hecho, las consecuencias negativas de coyunturas económicas adversas hacia sectores sociales y espacios económicos particularmente vulnerables, acentuando las segmentaciones. En épocas de expansión general del empleo, en efecto, los mercados internos son insuficientes para satisfacer las necesidades de mano de obra. En tiempos de contracción, sin embargo, éstos son masivamente utilizados - horas extraordinarias, intensificación de los

ritmos de trabajo, recualificuación de la mano de obra, etc. -, o cuestionados si pudieran llegar a constituir un límite a la reestructuración social y económica. Por supuesto, además, se incrementa substancialmente la fragmentación de la fuerza de trabajo y se precariza la posición de los trabajadores del segmento inferior del mercado primario de trabajo (Alonso, 1992; Mollenkopf, 1992).

No es éste, sin embargo, el momento de describir las transformaciones en los mercados de trabajo vinculadas al postfordismo, tarea que afrontaremos en el próximo capítulo. De momento, baste con señalar que al distinguir varios mercados de trabajo, cada uno con pautas diferenciadas de funcionamiento más o menos relacionadas con subculturas de clase, resulta difícil discernir, como señala Prieto, "si en esos mercados queda algo de mercado y, si queda, qué es lo que significa" (Prieto, 1989: 187). Por ello, como veremos, algunos optaron por cuestionar toda teoría sobre mercado de trabajo, y otros, simplemente, por considerarlo una de las formas de regulación económica, en relación contradictoria con otras formas de regulación. Su extensión paulatina, sin embargo, desata reacciones sociales defensivas de distinto tipo, como señalara Polanyi, y pugnas políticas sobre la distribución de las consecuencias negativas (Polanyi, 1989: 215-351).

LAS CRÍTICAS A LA TEORÍA DEL CAPITAL HUMANO

El origen de la teoría del capital humano se remonta a la década de los 50, a raíz de la preocupación por el crecimiento económico y sus condicionantes, uno de los cuales era la mejora constante de la mano de obra. A fines de esa década y principios de la siguiente, la teoría del capital humano fue formulada por miembros de la Escuela de Chicago, siendo la obra de Gary Becker el hontanar del que se siguen nutriendo los trabajos de este enfoque (Becker, 1983).

Como señala Toharia, "la idea básica (de la teoría del capital humano) es que los trabajadores acuden al mercado de trabajo con niveles diferentes de cualificaciones que responden no sólo a las diferencias existentes entre sus capacidades innatas, sino también, y sobre todo, a que han dedicado cantidades diferentes de tiempo a adquirir esas cualificaciones, es decir, a invertir en capital humano" (Toharia, 1983: 14). El concepto de "inversión en capital humano" resulta, pues, de la aplicación del enfoque neoclásico a los problemas de la educación: la idea de la inversión en capital humano amplía la perspectiva individualista de la teoría de la oferta de trabajo, porque ya no es sólo la cantidad de trabajo ofrecida la que es el resultado de un conjunto de decisiones individuales, sino también su calidad.

La implicación sociopolítica más importante de la teoría del capital humano es, por otra parte, su explicación de las diferencias salariales y, en consecuencia, de la estratifica-

ción social. Se supone que, en promedio, los individuos cualificados o con mayor inversión en educación formal obtienen mejores salarios que los descualificados o con menor educación formal. En un modelo ideal de perfecta certidumbre y de conocimiento perfecto, las diferencias salariales reflejarían las diferencias de inversión en capital humano. De acuerdo con la teoría meritocrática, subyacente al enfoque del capital humano, las posiciones sociales se atribuyen a los sujetos sociales de acuerdo con sus cualificaciones para desempeñar determinados papeles.

Hipotéticamente, la igualdad de oportunidades y la expansión del credencialismo garantizan suficientemente que todos tienen similares posibilidades de adquirir tales cualificaciones, de modo que la herencia y la adscripción deberían ser progresivamente sustituidos por los logros y el mérito. Así, las personas que invierten en capital humano sacrifican sus posibilidades de renta actual en favor de una renta futura, que debería compensar las pérdidas presentes y los sacrificios realizados. El principal problema de los pobres, de los grupos de renta baja y de larga duración, según se desprende de esta teoría, es que ofertan un bajo o inadecuado nivel de capital humano. Por supuesto, según la misma, existen problemas de discriminación social en las posibilidades de acceso a la educación, y múltiples imperfecciones del mercado. Sin embargo, estas impurezas factuales no invalidan el hecho de que, incluso en un mercado perfecto, habría individuos que invertirían en capital humano y otros que no. Los factores

que pueden influir en esta decisión no es asunto que competa a la economía. La "tasa de preferencia temporal" o de impaciencia puede tener un origen innato, o deberse a causas psicológicas o sociológicas ajenas a la racionalidad económica. En su versión extrema, en consecuencia, lo que la teoría del capital humano sugiere es que "los pobres lo son porque no han invertido en capital humano, lo que a su vez se debe a sus gustos, reflejados en una elevada tasa de impaciencia o preferencia temporal" (Toharia, 1983: 15).

El éxito duradero de la teoría del capital humano, pese a sus limitaciones se debe, pues, a la extensión del pensamiento económico clásico a ámbitos en principio alejados de su campo de estudio, en relación con la expansión generalizada del fenómeno educativo y de sus costes, una vez que la educación deja de ser un consumo de élites para convertirse en un derecho civil básico al alcance de mayorías sociales. Como señala Sanchís, "en este sentido puede decirse que la teoría del capital humano legitimó científicamente la expansión educativa que conoció el mundo desarrollado a partir de la última posguerra y, por tanto, que contribuyó al amplio acuerdo social que se produjo en torno a su conveniencia (Sanchís, 1991: 117). Entre los motivos que favorecieron el incremento sostenido de la demanda de educación y de la oferta estatal de servicios educativos, por otra parte, el mismo Sanchís citará los siguientes factores:

1) El incremento del excedente económico, que se traduce en rentas familiares superiores y en la posibilidad de prescindir de los ingresos de la población preadulta.

2) La creencia generalizada de que la educación es la mejor garantía de movilidad social, la escalera del éxito que permitirá acceder a mejores posiciones sociales.

3) El consenso social sobre el hecho de que el nivel educativo medio de la población se corresponde con las posibilidades de progreso técnico y económico.

4) El predominio de políticas keynesianas de redistribución, consideradas como el verdadero motor del crecimiento económico.

5) La consideración de que la educación era uno de los mecanismos más relevantes en el acceso a una sociedad más justa y democrática en la que las desigualdades se atenuarían y, sobre todo, dependerían más de las características individuales que de la continuidad del privilegio.

6) El rápido cambio tecnológico y los requerimientos del sistema productivo, que reforzaron la adaptación y extensión de cualificaciones inencontrables en las generaciones adultas, menos formadas y diezmadas por la guerra (Sanchís, 1991: 111-112).

Fue así que la teoría del capital humano legitimó la "carrière ouverte aux talents", y que la educación pasó a ser considerada una inversión en uno mismo; que el asalariado, en

fin, se convirtió en el capitalista de su propia fuerza de trabajo. Más allá de funciones de utilidad individuales, sin embargo, la teoría del capital humano afirma que existe una estrecha relación entre el desarrollo económico y el desarrollo educativo, en la medida en que éste último permite incrementar la productividad del trabajo. Como aún hoy se afirma, el crecimiento económico depende del desarrollo tecnológico, que entraña un nivel de utilización de trabajo cualificado (Escudero, 1987; Pérez Adán, 1992; Garmendía y Parra, 1993). El desarrollo tecnológico, según este guión, reduciría los puestos de trabajo menos cualificados, recualificaría una parte de los existentes, y favorecería la aparición de nuevos empleos más cualificados (Toffler, 1982; Handy, 1986; Castells, 1992a). De este modo, no sólo el crecimiento dependería de la aplicación tecnológica, sino que ésta requeriría de mano de obra mucho más cualificada y un incremento global del nivel educativo que repercutiría favorablemente tanto en la situación social como en propios individuos.

No voy a examinar ahora la evolución de las cualificaciones laborales a través de los cambios en la estructura ocupacional, aunque la evidencia empírica "macro" - descontando "estudios de caso" particulares, o referidos a determinadas áreas, como botón de muestra de las potencialidades efectivamente contenidas en las nuevas tecnologías - no autoriza a sostener tan precipitadamente optimistas conclusiones (Tortosa, 1991; Fernández Enguita, 1992). Las primeras

críticas a la teoría del capital humano se remontan, sin embargo, a los años 70, antes de la brusca irrupción de la crisis económica. El paro o subempleo de titulados es anterior, en efecto, al impacto de la crisis, y visible con claridad allí donde primero se desarrolló la escuela de masas, es decir, en los Estados Unidos. No será extraño, por tanto, que las primeras críticas a la teoría del capital humano estuvieran teñidas frecuentemente también de acentos críticos sobre el "sueño americano".

La primera y más antigua de estas críticas es la realizada por Piore, que discutirá tanto los supuestos metodológicos en los que se basan los teóricos del capital humano - que excluyen del modelo el funcionamiento práctico de los mercados de trabajo, mucho más impuro - como sus presuposiciones básicas sobre el comportamiento de los individuos (Piore, 1983b). En opinión de Piore, en el mercado de trabajo la conducta de los individuos no sería "racional" - según el sentido que da al término, por ejemplo, Alexander (1989) -, o "instrumental" - es decir, capaz de distinguir entre medios y fines, y de seleccionar los medios que satisfacen más eficazmente los fines, independientemente de la conducta de los demás individuos -, sino "normativa" o "consuetudinaria". Debido a la interdependencia de utilidades, el mercado de trabajo no puede ser analizado como cualquier otro mercado, dado que, en dicho mercado, el supuesto de independencia de las funciones de utilidad no es válido. Como concluye Toharia, la implicación más relevante

sobre esta discusión sobre presuposiciones básicas, subyacente a toda la polémica, es que "no es lo mismo considerar las instituciones como "imperfecciones" del mercado, lo cual no altera el análisis de éste, que considerar que las instituciones alteran la conducta de los individuos " (Toharia, 1983: 16). Las alternativas, sin embargo, no se circunscriben, desde mi punto de vista, a la disyuntiva entre "individualismo" u "holismo", o entre "racionalidad" y "normatividad". Pero esta es, no obstante, una polémica que rebasa el ámbito de la discusión sobre los mercados de trabajo.

La segunda línea crítica es interna a la teoría del capital humano, al proceder de un relevante miembro de este enfoque (Blaug, 1983). La visión que Blaug presenta sobre el estatuto empírico del capital humano no es, por tanto, enteramente negativa. Por el contrario, como él mismo afirma:

"En suma, se puede decir que el programa de investigación del capital humano ha mostrado una fecundidad sencillamente asombrosa, produciendo nuevos proyectos de investigación en casi todas las ramas de la teoría económica. Con todo, esperamos mostrar en las páginas siguientes que el programa no está de hecho muy bien corroborado" (Blaug, 1983: 73).

Las páginas siguientes, en efecto, conforman un reexamen de la evidencia empírica a favor y en contra de las hipótesis del capital humano, cuyas conclusiones pueden resumirse es-

quemáticamente en tres puntos. En primer lugar, el sistema escolar en sí mismo no es un instrumento adecuado para igualar las oportunidades, viéndose sus efectos mediados por desigualdades previas. La teoría del capital humano oculta la relación existente entre la escolarización y los atributos que caracterizan a la capacidad de ser formado. Así, la contribución de la educación al crecimiento económico es simplemente la de proporcionar una hipótesis de selección a los empleadores. Como Blaug escribe:

"Así, pues, el empleador se enfrenta a un problema de selección: dadas las dificultades de predecir con precisión el rendimiento futuro de los solicitantes del puesto, se siente tentado a considerar las cualificaciones educativas como un recurso de selección para distinguir a los nuevos trabajadores en lo que se refiere a su capacidad, móvil de logro y posibles orígenes familiares, es decir, en lo que se refiere a los rasgos de personalidad, más que a las cualificaciones cognoscitivas" (Ibíd.: 92).

En este sentido, la contribución de la educación al crecimiento económico es simplemente la de proporcionar un recurso de selección a los empleadores, con lo que se abre la puerta a la consideración de la cuestión de si la escolarización formal es realmente el mecanismo más eficiente para este fin. Esta es, como Blaug señala, la llamada "hipótesis de selección" o "teoría del credencialismo", que él mismo considera la hipótesis rival más poderosa a la teoría del capital humano, vinculada, en alguna de sus versiones, a la

teoría de los mercados duales de trabajo o de la segmentación del mercado de trabajo (Ibíd.: 73).

En segundo lugar, el "núcleo" de programa de investigación del capital humano - es decir, sus presuposiciones básicas, no empíricas, o el conjunto de creencias puramente metafísicas que inspiran y definen la estrategia de investigación del programa - consiste en la extensión de la visión neoclásica individualista a toda una serie de fenómenos que hasta entonces parecían fuera de su alcance - el trabajo, el tiempo, la familia, el suicidio, el alcoholismo -. El balance empírico de la multitud de trabajo que ha inspirado es, sin embargo, "ligeramente desilusionante", poco satisfactorio. Es posible, además, sustentar críticas coherentes y programas de investigación alternativos, no basados en el supuesto de la conducta instrumental de todos los individuos. Pese a su relativa endebles, de hecho, el mismo Blaug cree que, aunque el programa de investigación del capital humano no morirá nunca, "se extinguirá gradualmente para ser englobado por la nueva teoría de las señales, la teoría de cómo los profesores y los estudiantes, los empleadores y los empleados y, de hecho, todos los compradores y vendedores se seleccionan cuando son importantes sus atributos pero cuando la información sobre estos atributos está sujeta a incertidumbre" (Ibíd.: 98).

En tercer lugar, en fin, puesto que la "hipótesis de selección se concentra en el lado de la demanda del mercado de trabajo, mientras que el programa de investigación del capital humano es fuerte, cuando es fuerte, en el lado de la

oferta" (Ibíd.: 94), es posible que ambos programas pudieran ser complementarios, independientemente de que las escuelas produzcan realmente los atributos que valoran los empleadores o que, simplemente, permitan su identificación. En todo caso, la consecuencia más poderosa de la teoría credencialista es que resulta improbable que la expansión de la educación produzca un gran efecto en las diferencias entre los ingresos, debido a que el aumento del flujo de licenciados lo que hará será fomentar la elevación de los estándares de contratación: los titulados universitarios estarán peor en términos absolutos, pero lo mismo sucederá con los bachilleres y, por tanto, las diferencias entre los ingresos seguirán siendo más o menos las mismas.

Sin embargo, no se trata sólo de que la expansión de la educación no haya aminorado las diferencias de ingresos, como pondrá de relieve un tercer frente de crítica a la teoría del capital humano, de origen marxiano (Bowles y Gintis, 1983). El punto de partida del enfoque del capital humano, señalarán Bowles y Gintis, es la disolución del análisis de clase - una alternativa al "individualismo" y al "holismo" - en favor de un análisis estrictamente individualista. El sesgo ideológico del proyecto de investigación del capital humano se evidencia, así, de entrada incluso en la elección terminológica. Al asimilar trabajo y capital humano, y convertir a los trabajadores en capitalistas de sí mismos, se diluyen las posiciones distintivas en las relaciones de producción, las diferentes posibilidades de control de recursos estratégicos. El posible

carácter social o clasista del trabajo y de la educación, desaparece igualmente, reconducido al terreno de la decisión independiente de los individuos.

El relativo fracaso del enfoque del capital humano no se debe, de todos modos, simplemente a que no haya sido corroborado claramente por los hechos. Como Blaug demuestra, al examinar la documentación empírica existente, las diferencias salariales no dependen de las diferencias en los años de escolarización, y resulta bastante obvio que la expansión de la educación ha contribuido esencialmente a elevar las barreras de entrada a determinadas ocupaciones a las que, apenas hace unas décadas, accedían trabajadores mucho menos cualificados formalmente.

La principal implicación política de este hecho es que la concepción de la educación como el instrumento más eficaz de igualación social resulta parcialmente cuestionada. Existe, de hecho, una masiva evidencia empírica que muestra que los beneficios educativos no dependen sólo del acceso a los canales educativos regulares, sino que resultan mejor aprovechados por aquellos que provienen de situaciones familiares aventajadas. En ausencia de cierta igualación en las condiciones de partida - todos salen del mismo punto de partida, pero, como es sabido, unos a pie y otros en vehículos de distinta tracción y potencia -, el sistema educativo funciona como un estratificador en el que las actuaciones con éxito en un medio socializador se usarán para justificar los

tratamientos ventajosos en el tramo siguiente de la carrera vital de los individuos.

Esta es en esencia la lección deducible de las investigaciones de Bourdieu y Passeron (1981), y Baudelot y Establet (1976) - referidas empíricamente a Francia, pero teorizadas por Bourdieu, a lo largo de su trayectoria, en sus hipótesis sobre el "hábitus" y el "campo" -, y de Bowles y Gintis en lo que se refiere a Estados Unidos (1985). Existe una rentabilidad desigual de la educación en virtud de los criterios de estratificación existentes. Dichos criterios son internalizados, encarnan estructuras mentales y cognitivas, a través de las cuales las personas perciben y evalúan el mundo social, pero que, a su vez, reflejan y refuerzan las divisiones en la estructura de clases. La continuidad de esas "subculturas", efecto de la segmentación e instrumento de su reproducción al mismo tiempo, explica que la instrucción escolar continúe siendo un instrumento insuficiente o frágil para la igualación del nivel económico o de las oportunidades. Del huevo del pelícano surge una infinita cadena de huevos y pelícanos, si nadie interviene y los fríe.

Ese fracaso relativo, por otra parte, deslegitima la racionalidad económica del gasto público en educación, crecientemente cuestionado desde el elitismo aristocratizante (a la Bloom), o desde el "racismo científico" (sic), en franco ascenso, al tiempo que se discuten las ventajas intelectuales y sociales de la coeducación sexual. Existen, por supuesto, otras "racionalidades": a) políticas, por ejemplo,

al reducir la presión sobre el mercado de trabajo de jóvenes en escolarización prolongada; b) culturales e ideológicas, al mantener viva la llama meritocrática, un elemento clave de legitimación del sistema, que tendría dificultades en justificar la desinversión educativa tras décadas de apelación a la circularidad virtuosa de la inversión en capital humano; c) sociales, al favorecer la cohesión social y la reducción de las conductas anómicas de una "subclase funcional" absolutamente necesaria (Galbraith, 1992: 43-57).

Es posible incluso que el gasto en educación básica - un mínimo de educación formal y un máximo de virtud disciplinaria -, adaptable y flexible a las mutaciones del sistema productivo, pudiera resultar una inversión económicamente rentable. El renovado "ennoblecimiento" de la Formación Profesional y de las titulaciones superiores de ciclo corto cumple esa función ideológica, independientemente de una adaptación del sistema educativo al mundo del trabajo - de la "transparencia" en las cualificaciones -, que nunca ha sido unívoca ni fácil (Sanchís, 1991: 108-129).

En realidad, las dificultades de esa adaptación provienen probablemente más del sistema productivo que del educativo. Primero, porque, a pesar de la aceleración de la innovación tecnológica en los últimos 50 años, el número de empleos des-cualificados no ha descendido, sino crecido (Freyssenet, 1974; Braverman, 1978; Coriat, 1982). Es cierto que la aplicación de nuevas técnicas permite - e incluso aconseja - una mayor recualificación y participación de la fuerza de tra-

bajo, pero no es menos cierto que estas potencialidades son desechadas normalmente en favor del control y del debilitamiento de una fuerza de trabajo considerada enemiga. Por otra parte, incluso la estrategia participativa tiene un alto coste para el trabajo, una especie de "taylorismo interiorizado", como ha subrayado Bonazzi (1993: 10). El taylorismo no es "pensado al revés", sin embargo, sólo en las fábricas automatizadas, sino en la "fábrica difusa" y en una nueva clase obrera conformada por una legión de trabajadores manuales y descualificados de los servicios (Acornero, 1981; Acornero y Magna, 1987). La atención exclusiva a la punta minoritaria de las nuevas ocupaciones recualificadas descuida, además, a menudo la expansión mucho más importante en términos absolutos de las ocupaciones descualificadas (Handy, 1986: 128-129; Castells, 1989).

Si se admite la hipótesis de la insuficiencia de trabajo cualificado - cuando no su regresión, enmascarada tras los cambios ocupacionales típicos del tránsito de las sociedades "tradicionales" a las "modernas" (sic) -, en segundo lugar, muchas de las quejas sobre la inadecuación de los egresados - sobre todo en lo que se refiere a la educación superior y a los centros de Formación Profesional Intermedia - respecto a la oferta y demanda de puestos de trabajo -, pueden ser comprendidas bajo una luz nueva. Desde luego, son útiles para rebajar el coste de la mano de obra potencial, incluso cuando se trata de una mano de obra cualificada. El subempleo de titulados es explicado desde esta perspectiva. Segundo, a

través de la interpelación a las instancias educativas para que adecuen sus "curricula" a las necesidades productivas, tal parece que el mercado pretende irresponsabilizarse de la formación y el adiestramiento de los trabajadores potenciales, descargando sobre la sociedad costes que, en tiempos más boyantes, asumían internamente las empresas.

Esta opción, de todos modos, parece irremisiblemente abocada al fracaso, más allá de adaptaciones coyunturales perfectamente necesarias y legítimas. El hecho es que la demanda evoluciona cada vez más rápidamente, y que la adaptación de la formación de base al puesto de trabajo concreto depende crecientemente de una formación específica supletoria, difícilmente adquirible fuera de la empresa. Además, el rápido ritmo de cambio tecnológico y la mercantilización de más actividades dificulta grandemente la planificación de recursos humanos para una demanda concreta a medio plazo. Incluso allí donde se conocen más profundamente los mercados de trabajo locales, la definición de los nuevos campos de actividad y de los perfiles profesionales aptos para desempeñar eficazmente los puestos de trabajo disponibles, chocan con rápidos estrangulamientos, o con la variabilidad demasiado rápida de los unos y los otros. Las "nuevas profesiones", cuando requieren de cierta cualificación, pronto son viejas o están saturadas, frente a un trabajo descualificado y sin requisitos, resistente a las oleadas modernizadoras, aunque variable en su contenido y atributos externos.

No es extraño, en consecuencia, que tras décadas de expansión credencialista y de vinculación entre cualificación y empleo, se gire la vista en favor de una formación general básica, complementada por una formación técnica y profesional posterior flexible, adaptada a las necesidades cambiantes y, de ser posible, con cierta capacidad anticipatoria respecto a las necesidades del futuro inmediato. Lo que está en juego en este envite, sin embargo, es el porvenir del "credencialismo", el porvenir de una ilusión, si hemos de creer a Bowles y Gintis, que equiparan al escolar de la segunda mitad del siglo XX con el colonizador del siglo XIX (Bowles y Gintis, 1985: 14).

El "credencialismo" (Collins, 1979), como la "teoría del cierre" o de la "exclusión social" (Parkin, 1984), tiene una inequívoca inspiración weberiana. Weber, como es sabido, entendía por "cierre social" el proceso mediante el cual las actividades sociales buscan ampliar al máximo sus recompensas, limitando el acceso a los recursos y oportunidades a un número restringido de candidatos (Weber, 1964: 35). Ello supone, como comenta Parkin, la necesidad de resaltar determinados atributos sociales o físicos - o ambos al mismo tiempo - como bases justificativas de la exclusión. Weber sugiere que debe tomarse en consideración cualquier atributo del grupo - la raza, la lengua, el origen social, la religión - que pueda ser empleado para monopolizar determinadas oportunidades, normalmente económicas: "dicha monopolización está dirigida contra los competidores que comparten alguna carac-

terística positiva o negativa; su intención es siempre la de cerrar el acceso a oportunidades económicas y sociales a los extraños" (Parkin, 1984: 69). La naturaleza de estas prácticas de exclusión, y el alcance del cierre social, determina el carácter general del sistema distributivo.

Siguiendo a Weber, Parkin cita diferentes modos de exclusión que han sido históricamente importantes, desde los sistemas de linaje aristocráticos hasta las prácticas de discriminación sexual, étnica o racial, pasando por la religión o la ideología. Como es sabido, sin embargo, al llamar la atención sobre los distintos "modos de exclusión", Parkin pretende contraponer una imagen de estratos múltiples, organizados sobre diversas bases de exclusión, al modelo bipolar de estructuración clasista: pretendía, en fin, realizar una "crítica burguesa" a la teoría marxista.

Es posible, sin embargo, que su conceptualización sobre los "modos de exclusión" sean mucho menos "burguesa" de lo que él mismo supone. En realidad, los modos de exclusión que Parkin enumera operan más en las relaciones productivas que en las distributivas, como sugiere Wallerstein (1991h). En páginas anteriores hemos examinado el significado económico del racismo y del sexismo en su especificidad en la economía-mundo capitalista, es decir, en su articulación compleja e históricamente contingente con la expansión del capitalismo histórico y con las tendencias a una efectiva polarización clasista. Por supuesto, además, el racismo, el sexismo y otros modos de exclusión han resultado ser inestimables para

favorecer la división del trabajo, su segmentación interna, de modo que, en muchos sentidos y bajo variadas formas, la estructura de clases y los modos de exclusión se han articulado ambiguamente, como veremos más tarde. Es posible, asimismo, sostener que el racismo, el chauvinismo o el sexismo son eternos, inherentes a la condición humana, en vez de tener su origen en estructuras históricas dadas y, por ello, transformables. Es, desde luego, un punto de vista que no puede despacharse sin más. La investigación antropológica e histórica brinda apoyo a la tesis de que las culturas en las que no rige algún modo de exclusión - el más habitual es, sin duda, el sexismo - no son muy numerosas. La mayor parte de los sistemas históricos anteriores fueron poco libres, poco igualitarios y poco fraternales. Así y todo, es igualmente documentable que han existido y existen culturas más tolerantes, menos discriminatorias, más igualitarias, de modo que la curva ascendente del racismo, del sexismo y de otras formas de exclusión durante la expansión capitalista no pueden ser despachadas tampoco como un epifenómeno, como simple variante de una pauta eterna.

Volvamos ahora a ese "cuasi - concepto", el de capital humano. Capital humano es, se supone, lo que burgueses de nuevo cuño - que no controlan capital monetario ni "rentas" suficientes, que viven en el presente, es decir, las "burguesías asalariadas" - poseen en abundancia, al contrario que el proletario (Wallerstein, 1991g: 234). El capital humano se obtiene, por otra parte, en los sistemas educativos,

cuya función declarada, sobre todo en lo que se refiere a los estudios superiores, es formar a los individuos que integrarán las "clases medias", es decir, a aquellos profesionales, técnicos, directivos, administradores, publicistas e intelectuales, que constituyen la infraestructura del sistema: la "nueva clase" ascendente, bien sea considerada "benigna" y progresiva (Galbraith, Bell, Berle y Means, etc.), "maligna" y mandarinesca (Chomsky, Zeitlin), aliada de la vieja clase dominante (Braudel, Parsons), o nueva clase dominante más o menos agrietada (Bakunin, Gouldner).

Weber ya había señalado que entre los mecanismos de exclusión históricos no basados en rasgos físicos y no hereditarios, el uso de exámenes de cualificación, la admisión meritocrática, era uno de los más señalados (Weber, 1964: 36). Lo característico, no obstante, de esos mecanismos en sistemas sociales anteriores era que su transmisión no estaba garantizada, que constituía, en fin, una aleatoria vía abierta a la movilidad social ascendente. El acceso a los privilegios, sin embargo, dependía fundamentalmente de la herencia y de la adscripción.

Sólo con la expansión del capitalismo histórico se admitirá, al mismo tiempo, que la desigualdad y la jerarquía son funcionalmente necesarios para el aprovechamiento óptico de los recursos individuales en la organización social - la necesaria motivación de logro de las teorías estructural / funcionalistas de estratificación social -, y que las posiciones sociales deben adquirirse a través de los méritos.

Desde hace una década al menos una de esas vías es, sin duda, "el uso exagerado de los títulos educativos como medio de controlar la entrada a posiciones elevadas en la división del trabajo" (Parkin, 1984: 83). El hecho obvio de que no todos los individuos disfruten de las mismas posibilidades iniciales de adquirir esas cualificaciones no es tomado en consideración, no parece obstáculo suficiente, o bien es juzgado como una variable aleatoria dependiente - del talento, de carácter, de la motivación -, que no empaña sus virtudes y su capacidad fascinadora. No es extraño, pues, que el acceso a los títulos - sus modalidades, sus reglas, su valor relativo - se haya convertido con el tiempo en un terreno fundamental de la lucha social y política, en un centro de presiones contradictorias y diversas.

A nadie le gusta, en efecto, depender de la suerte. Por ello, todos los grupos sociales están interesados en utilizar su influencia para obtener ganancias en un juego cuyas ventajas no pueden alcanzar a un número ilimitado de gente - ya que, de otro modo, no supondrían ventajas -. Esto es lo que sugiere la aproximación neoweberiana de Collins, expuesta cuando la sobreproducción de credenciales y su devaluación relativa constituía ya una masiva evidencia (Collins, 1979). En opinión de Collins, la ampliación de la educación ni ha tenido repercusiones significativas sobre la estratificación social ni ha mejorado la distribución de los beneficios y recursos. En realidad, la función del sistema educativo no sería precisamente ésa, pese a sus fines proclamados, sino

producir una cultura estándar para los cuadros del sistema, para los nuevos clérigos - el universalismo como epistemología, según Wallerstein -, y legitimar la reproducción de la desigualdad social según los rendimientos educativos. En este sentido, la adecuación entre el sistema productivo y el educativo no está garantizada tanto por los contenidos como por las "formas": es decir, por las relaciones sociales vigentes en el contexto educativo, que prepara a los unos para ejercer funciones complejas - a través del aprendizaje de códigos simbólicos elaborados y de cierta reflexividad lingüística -, y a los otros para la disciplina laboral y el trabajo monótono.

Existe, por supuesto, una jerarquía de los reconocimientos oficiales, que otorga remuneraciones y prestigio en relación con su funcionalidad para la organización social, y que es motivo de pugnas entre los grupos dominantes. Los títulos en sí - y, en mayor medida, algunos títulos dispensados por algunas instituciones - constituyen, en consecuencia, una credencial altamente deseada, un billete de acceso que, con la expansión de los derechos sociales, resultará crecientemente dificultoso monopolizar. El problema, como señala Wallerstein, es que los sistemas educativos se saturan porque las personas que poseen méritos suficientes para ser miembros de las nuevas clases medias no son pocas, sino demasiadas. En consecuencia, el filtrado debe ser un poco arbitrario, debe incluir índices informales, más acá del talento que, como la lluvia cuando llueve, es demasiado abundante y variado, y que

cae sobre todos con relativa igualdad (Wallerstein, 1991g: 235-236). Las descripciones sociológicas de esos índices informales - desde la procedencia social y el "capital cultural" de la familia de origen, los "hábitus" y las formas de autopresentación en la vida cotidiana, hasta la posibilidad de aplazar la inserción en el mercado de trabajo y de mejorar la propia educación - ocupan demasiados volúmenes como para ser siquiera sugeridos aquí. Ahora bien, esos índices son un recurso de selección tras la salida del sistema educativo, pero no evitan la sobreproducción de credenciales, el surgimiento de culturas adversarias en el interior del mismo sistema, y el cuestionamiento tendencial de la meritocracia.

Collins identificará cuatro momentos clave en el desarrollo y la crisis del sistema de producción de credenciales culturales y educativas. El primero, está dominado por organizaciones sociales - la Iglesia, las Corporaciones - acreditadas para la formación. El Estado se limita a sancionar los títulos concedidos por éstas, y en las profesiones centrales existe un monopolio de hecho al requerir su ejercicio la posesión de un título sancionado oficialmente. En un segundo momento, se insinúa la sobreproducción de credenciales - los inicios de la escuela obligatoria y de la universidad de masas -, aunque quienes las alcanzan mejoran su poder de negociación en el mercado y consiguen realizar itinerarios de movilidad social ascendente. Los índices de saturación aparecen, no obstante, rápidamente, y surgen en-

tonces nuevas instituciones educativas, nuevas ofertas de credenciales con mayor valor de mercado. A medio plazo, este proceso alimenta la sobreproducción y desvaloriza tendencialmente las credenciales, acentuando su carácter de inversión privada defensiva.

Como señalara Boudon, en efecto, en una situación de exceso de oferta en el mercado de trabajo, la posesión de títulos deja de ser una condición suficiente para el acceso a una determinada categoría de empleos y conserva únicamente el carácter de condición necesaria. Incluso en situaciones de pleno empleo, la devaluación de las titulaciones puede darse como consecuencia del mayor número de titulados (Boudon, 1973). La consecuencia más relevante de este proceso, relativamente autónomo de los requerimientos del sistema económico, es que el incremento del nivel educativo medio de la población reduce las oportunidades laborales de los grupos sociales con menor nivel educativo, lo que a su vez refuerza la demanda inflacionaria de educación, sin conexión con ninguna lógica económica. Se entra así en un tercer momento, en el que se manifiestan las contradicciones gestadas en el anterior; en el que la disputa sobre los contenidos es sustituida por la curva estadística de las calificaciones; y en el que la inflación cultural provoca que los títulos sean requisitos para acceder a escalones laborales más bajos. La cuarta etapa, por último, concluye con el fin del sueño de una promoción social extensa a través de la educación, y con

la conversión de las instituciones educativas menos elitistas en expendurías de credenciales baratas.

Según Collins, el desempleo de titulados tiene en realidad poco que ver con el desajuste entre los contenidos educativos y los requerimientos de los puestos de trabajo efectivos. El "credencialismo" sustenta la idea de que, independientemente de los ciclos económicos y demográficos, las empresas deben tomar decisiones de contratación en base a una información imperfecta sobre la potencial productividad de los aspirantes a un puesto de trabajo. Obviamente, el expediente educativo, junto con otros indicadores informales, constituye una "señal" de la probable adecuación al puesto. Lo que pone de manifiesto, no obstante, el complejo contexto real, formal e informal, de la decisión - que, desde luego, incluye numerosas referencias económicas: el origen social, la raza, el sexo, la procedencia del título educativo, el carácter y la estructura de la personalidad, la cultura conspicua, etc. - es que más que garantizar unas impredecibles habilidades para desempeñar trabajos frecuentemente específicos y cambiantes, las credenciales educativas aseguran que el aspirante ostenta determinadas actitudes, que está adecuadamente socializado - es decir, que adopta valores típicos de la subcultura de clase media -, y que puede adaptarse a las exigencias de la organización, así técnica como culturalmente.

Este sistema ha funcionado razonablemente - al fin y al cabo, el credencialismo meritocrático tiene la virtud de aho-

rrar explicaciones adicionales sobre la persistencia de fuertes desigualdades y jerarquías, justificadas en base a la "igualdad de oportunidades" -, hasta un punto en el que demasiada gente reivindica su parte en un juego cuyo constante incremento desvirtúa su funcionalidad original, desatando consecuencias imprevistas y efectos indeseados y perversos. O, dicho de otro modo, hasta el punto en que las conductas racionales privadas generan contrafinalidades públicas desde el punto vista de los fines del sistema. Está, en efecto, fuera de toda duda que hasta el presente la inversión en educación sigue siendo una opción racional desde el punto de vista privado. Los títulos siguen siendo la protección más eficaz contra el desempleo, contrariamente a las ideas recibidas, y cuanto más elevado es el nivel del título más fuerte resulta ser la protección. En el peor de los casos, el subempleo de los titulados es mejor que el desempleo persistente de los descualificados. Si los estudiantes universitarios - es decir, aún mayoritariamente, los hijos de las amplias clases medias - tienen, por otra parte, más dificultades en encontrar un empleo al concluir sus estudios, no es porque sus títulos estén devaluados, sino más sencillamente porque no se genera suficiente empleo. No es, en fin, un problema de sobreeducación, sino de subempleo, aunque parece claro que éste afecta más a unas titulaciones que a otras - más a la pequeña burguesía de concesión de servicios públicos que a la pequeña burguesía de delegación del sector privado, más al proletariado intelectual de las ciencias humanas y sociales que a las titulaciones técnicas con acceso restringido -.

Como escriben Baudelot et al., resumiendo una evidencia empírica francesa que, con las adaptaciones oportunas, bien pudiera postularse de otros países avanzados:

"Sólo un ex-estudiante es más desdichado que un estudiante. El paro y el desclasamiento le esperan a la salida de las instituciones de formación: universidades - parking, fábricas de parados, reservas de esponja de subempleos, esas son las imágenes más extendidas. La carrera desenfrenada hacia los títulos llevaría, inevitablemente, a lo contrario de los fines pretendidos. El hecho de que esa mitología sea tan vieja como la enseñanza superior misma, que logra actualmente un consenso desde el *Nouvel Observateur* a *Minute*, es suficiente para hacerla sospechosa" (Baudelot et al., 1987: 119).

Bien al contrario, la experiencia de las últimas décadas muestra que la enseñanza superior sigue siendo un privilegio paralelo a la extensión de la nueva pequeña burguesía asalariada, y que las instituciones educativas siguen alimentando empresas y servicios públicos con cuadros intelectuales en general debidamente formados, tanto en el terreno moral como técnico. ¿De dónde surge, pues, esa extendida presunción de que la inflación educativa no reporta ventajas, que no vale la pena, que, en fin, las "uvas están demasiado verdes"?.

Surge, en primer lugar, del deseo de limitar las ventajas de la educación, favoreciendo la autoeliminación de los menos aptos socialmente, a los que se inculca la creencia en la inutilidad de los estudios superiores. Se ahorran, así, seña-

larán irónicamente Baudelot y otros, la miseria estudiantil, los títulos devaluados, las incertidumbres del primer empleo, aunque parece claro que la herencia sociocultural y el coste económico de la educación pesarán más en esa decisión que el convencimiento intelectual (Ibíd.: 120). En segundo lugar, no obstante, la profundidad de la crisis y de las modificaciones habidas en su seno, han favorecido un replanteamiento de la expansión constante de la enseñanza superior estatal para unas clases medias alérgicas a la imposición redistributiva, y favorables a la adquisición parcial de determinadas cualificaciones en el mercado.

El problema, naturalmente, afecta sobre todo a los intelectuales tradicionales y al proletariado intelectual de los servicios sociales, educativos y sanitarios, cuya contribución directa a la producción no es inmediatamente evidente, frente a la "intelligentsia técnica" y a los profesionales vinculados al sector privado. Así, el subempleo parece afectar, sobre todo, al primer sector, aunque el subempleo sigue siendo un privilegio de los niveles educativos superiores frente a los que carecen de cualificación.

Lo que parece descontado, de todos modos, es que la "sociedad de la información" genere, como predicen las tecnopastorales de los profetas tecnológicos, cambios substanciales en las cualificaciones exigidas. Tras examinar los distintos planteamientos sobre la relación entre las nuevas técnicas y las cualificaciones requeridas para ocuparlas, Levin y Rumberger afirman:

"Nuestro análisis indica que no es probable que los empleos y las cualificaciones requeridas para ocuparlas, difieran en un futuro próximo de lo que son hoy. Habría empleos de alta cualificación y empleos de baja cualificación, exactamente igual que en la actualidad. Y aunque se extienda todavía más el uso de los ordenadores y de otras nuevas tecnologías, no es probable que se eleve el nivel de las cualificaciones exigidas en la mayoría de los empleos" (Levin y Rumberger, 1988: 18).

Lo que no puede sostenerse, en consecuencia, es que las sucesivas revoluciones tecnológicas hayan supuesto una recualificación global de las ocupaciones. Tampoco es evidente que exista una relación unívoca entre el nivel educativo y la incidencia del paro, la marginación y la pobreza, pese a los ejemplos en contra (Nuñez y Tortella, 1994). La expansión educativa, por otra parte, no ha contribuido a aminorar la desigualdad estructural, y los programas específicos desarrollados en los años 60 en favor de la integración educativa de determinados grupos - las políticas de "discriminación positiva" - se han saldado, en una evaluación global, con un fracaso relativo. Ello no obsta para que "individualmente" la autoinversión educativa haya sido la mejor herramienta de promoción social. La lección final de estas sucintas conclusiones, que no podemos desarrollar aquí es, no obstante, que el problema no reside en la sobreeducación y en la devaluación relativa de los títulos, sino en la adecuación del

sistema productivo para utilizar las cualificaciones potenciales generadas por la expansión educativa.

LA TEORÍA DE LA MOVILIZACIÓN

Las teorías sobre la segmentación del mercado de trabajo y los críticos de las teorías del capital humano, de todos modos, sostienen la verosimilitud de un "mercado de trabajo", ciertamente anómalo y, en su funcionamiento real, bastante alejado de los presupuestos neoclásicos, pero ... "mercado" al fin. La "teoría de la movilización", sin embargo, negará que exista o haya existido en algún momento algo equiparable a un mercado de trabajo, que el trabajo sea una mercancía, o que el encuentro entre asalariados y empresarios pueda considerarse un acto inerte y autónomo, independiente del choque entre dos mundos, el de los asalariados y el de los empresarios (Centi, 1988).

¿Cómo se verifica, de todos modos, ese encuentro?. ¿A través de qué estrategias la fuerza de trabajo potencial, pero no disponible, se torna disponible?. ¿Cómo esa disponibilidad se traduce en contratación, y la contratación en trabajo efectivo?. Se da frecuentemente por supuesto que este es un proceso "natural", una recaída en espontáneas tendencias del comportamiento humano, desviadas o frenadas durante la mayor parte del tiempo histórico por motivos "irracionales" - es decir, políticos, sociales o culturales -. Sin embargo, como puso de manifiesto Gaudemar, los procesos

que conducen a las personas al trabajo y los aplican productivamente constituyen la "cara oculta" de la valorización y de la acumulación de capital, y la dificultad en el estudio de los modos de gestión de la fuerza de trabajo reside en que éstos son el resultado de políticas particulares, estrategias conscientes de instituciones, o efectos globales de manejos singulares, indistinguibles en ocasiones (Gaudemar, 1981a y b).

Frente a lo que se presupone, el capitalismo sería un sistema histórico marginal si su expansión se hubiera pretendido fundar en la superioridad técnica - Europa estaba mucho más rezagada tecnológicamente, por ejemplo, que China en los albores del capitalismo, como la fascinación de un célebre viajero veneciano patentizó -, en la maquinización inducida por el sistema de fábrica, o en la generalización de la relación salarial como sanción monetaria del trabajo. Además, como hemos reiteradamente señalado, al dirigir la atención exclusivamente a los procesos de concentración resultantes del lento asentamiento de los sistemas de fábrica, desatendemos los mucho más numerosos - absoluta y relativamente - procesos concomitantes de descentralización y de recreación de modos de gestión de la fuerza de trabajo considerados en desuso.

Infortunadamente, las dificultades mencionadas - y los cambios en el clima político y sus consecuencias en la agenda intelectual de los investigadores - no ha permitido profundizar en una línea de investigación fértilmente frecuentada en

los años 60 y 70. Debemos, por ejemplo, a Marglin, una minuciosa investigación textual sobre los precursores de la O.C.T. (Babbage, Taylor) y sus motivaciones explícitamente políticas: los modos de gobierno interno y de consumo de la fuerza de trabajo. Según Marglin, no es la superioridad tecnológica la que determina el cambio en las condiciones de trabajo, el paso inicialmente a la manufactura y, posteriormente, a la fábrica. En realidad, los incrementos de productividad deben vincularse no solo a la tecnología, sino a la intensificación del trabajo que permite la máquina y a la reducción de la "porosidad del tiempo de trabajo", los tiempos muertos del sistema artesanal y de la manufactura. El objetivo último de las transformaciones tecnológicas no sería, por otra parte, sólo hacer frente a los imperativos de la competencia, sino la expropiación progresiva del "saber hacer" asalariado - el oficio, las cualificaciones -, y la pérdida de control de los trabajadores primero sobre el producto y, progresivamente, sobre el proceso de trabajo.

Esta línea de investigación, inaugurada por Braverman, ha sido demasiado rápidamente desechada en el fragor parusíaco de las nuevas técnicas, pese a que, por cierto, los incrementos de productividad debidos a las tecnologías de la información sorprendentemente aún no son mensurables, pero la intensificación del trabajo global, y del trabajo vinculado a las nuevas técnicas en particular, es demasiado visible (The Economist, 23 - 1 - 1994).

La inactualidad académica y la intempestividad política de esta línea de investigación contrasta, así, vivamente con su actualidad práctica y su virtualidad social. Como ya señalaran Webster y Robins, además, las tecnopastorales de los "sociólogos pop" cumplen boecianamente funciones latentes de consolación que antaño oficiaba la filosofía:

"La fortísima presencia de estas imágenes futuristas que nos llueven desde la televisión, las estanterías de libros o desde la prensa, nos obligan a tomarlas en serio. Representan el capital de la utopía, su tierra postindustrial prometida; constituyen una mirada futurista claramente tentadora para los ahora sedientos moradores del desierto económico. Se puede constatar fácilmente el papel ideológico de esta sociedad postindustrial planificada, pues constituye un peligroso disfraz que permite una salida banal a las ansiedades que nos acompañan, a los acontecimientos y a las decisiones del presente. Al ofrecer una salida potencial para los males del presente, el futurismo electrónico llena un vacío ideológico. Es más, son imágenes modeladas sobre la idea caricaturizada de la sociedad socialista" (citado en Frankel, 1990: 10).

Existe, sin embargo, una intelectualmente riquísima bibliografía no sólo sobre la "degradación del trabajo" como consecuencia de la automatización - un asunto difícilmente dirimible en el que se mezclan los análisis "macro" sobre cambios en la estructura ocupacional y "estudios de caso", que apuntan en la dirección contraria -, sino sobre las es-

trategias deliberadas de los empleadores por adaptar la fuerza de trabajo a las mutaciones de la estructura productiva, y sobre las formas de integración y de resistencia de la fuerza de trabajo frente a las necesidades y designios de los empleadores. Celada (1981) y Coriat (1982) han esbozado algunos avatares contemporáneos - el segundo centrándose en los Estados Unidos - sobre las estrategias alternativas de los empleadores y de la fuerza de trabajo. Así, como ya vimos con los teóricos de la protoindustrialización, en un primer periodo de expansión de la industria los problemas se centran en el combate frente a la irregularidad de las formas de vida y de trabajo de la población potencialmente laboral, y en la evitación del recurso de ésta a otras formas de subsistencia distintas del trabajo fabril. En su origen, la dependencia exclusiva del trabajo asalariado era considerada una forma de esclavitud, una irreparable pérdida de autonomía por parte del trabajo. Reclutar y fijar la mano de obra, asegurar una asistencia permanente y regular al trabajo fabril, procurar un ritmo de producción constante - ya que la menor elevación salarial era seguida de un abandono de la producción, en clara muestra de la universalidad y la "naturalidad" de la racionalidad económica -, adecuar los hábitos del trabajo a los estímulos de la competencia, son las ímprobos y civilizatorias tareas que se autoimponen los capitanes de empresa.

Ahora bien, lenta aunque no indoloramente, el sistema de fábrica se asienta apoyándose en las segmentaciones y divisiones internas de la clase obrera - hombres frente a

mujeres, inmigrantes recientes frente a inmigrantes antiguos, un tipo de segmentación étnica que incluye cierta ambigüedad taxonómica: por ejemplo, los italianos morenos estuvieron a punto de ser incluidos a principios de siglo en los Estados Unidos en la categoría de "hombres de color" -. El taylorismo y el fordismo, por otra parte, desarticularon los últimos reductos de la resistencia obrera: el control del tiempo y la cualificación del trabajo. El obrero de oficio no es expulsado enteramente del sistema productivo, pero sí limitado a permanecer en su periferia, pues surge un nuevo tipo de obrero, el obrero-masa, cuya movilidad es la metáfora central de la organización económica fordista, como el obrero "flexible", multicualificado y polivalente lo es en el postfordismo. El obrero-masa será el equivalente, dirá Gaudemar, de un "pequeño trabajador infatigable", puntual, sobrio, asiduo, respetuoso con sus superiores, afecto al orden, disciplinarizado desde la escuela, y cuya falta de amor al trabajo debe ser compensada por el incentivo monetario y las ventajas sociales.

Ni siquiera ese obrero-masa, antiguo desertor del sistema de fábrica, diezmado por la guerra y el fascismo, resultó ser tan dócil e infatigable como podría suponerse, sobre todo entre las generaciones más jóvenes (Sabel, 1983). De él partió una lucha frontal contra el corazón mismo de la acumulación del capital - la organización del trabajo -, que no es el momento de ilustrar ahora, pero que desembocó en el cuestionamiento del fordismo, el relieve de su vulnerabili-

dad, y la puesta a punto de alternativas "neofordistas" que, en la escueta descripción de Aglietá, consisten en la sustitución de la sujeción obrera a una restricción de tipo personal por la sujeción a un plan colectivo de producción impersonal (Aglietta, 1979: 99). Metáforas aparte, de otro lado, las transformaciones del orden productivo descritas por Gaudemar - del "modelo panóptico" al modelo "paternalista extensivo", y de éste al modelo "maquínico" - guarda cierta equivalencia con la evolución de los sistemas de control de la fuerza de trabajo de Edwards en el capitalismo americano - control simple, control técnico y control burocrático (Edwards, 1983) -.

En el primer caso - el modelo "panóptico" o de "control simple" - las estrategias empresariales están basadas en un orden productivo disciplinario, ligado a la extracción de plusvalía absoluta y a un tipo de movilización de la fuerza de trabajo en la que lo que importa es hacer trabajar el mayor tiempo posible al máximo de gente posible a los precios más bajos y sin preocupación por la productividad ni su organización científica, sustituida por la coerción de un control directo, una mirada omnipresente y punitiva modelada sobre la imagen del panoptismo benthamiano.

En el segundo modelo - "paternalista extensivo" o control técnico -, el panoptismo interno se extiende a la reproducción de la fuerza de trabajo y a la vida fuera del trabajo - las viviendas obreras proporcionadas por la empresa y cercanas a la fábrica, la familiarización, la moralización

controlada por la sociología profesional para la empresa, la vigilancia y la denuncia recíprocas, etc. -, cuyo epítome fue el surgimiento del fordismo y de la cadena de montaje como eje del proceso productivo.

Por último, el modelo "maquinico" o de "control burocrático" supone el perfeccionamiento del anterior modelo, la desaparición de todo rastro personalizado, y el establecimiento de las líneas de carrera como incentivos que garantizarán que los trabajadores se comportarán conforme a lo deseado por la empresa. En todo caso, ya no es un patrón o un jefe quien ejerce el control, sino el movimiento de un ritmo objetivado según la necesidad mecánica, determinado por las exigencias de la productividad y naturalizado por el discurso económico de la organización industrial, conforme a necesidades objetivamente impersonales.

Todos estos modelos, estas estrategias de movilización, coexisten aún hoy en los países avanzados - no hay sustitución, sino imbricación y mezcolanza - junto con un "modelo flexible" que, como hemos visto, supone la interiorización del taylorismo y la asunción cultural del "totalitarismo liberal" (Castel, 1984). Al contrario, en efecto, que en la vieja cultura no se trata ya de someterse o de rebelarse, sino de concentrar el potencial personal al servicio de la tarea de cumplir o ser marginalizado. Trabajar el capital humano, aprender a cambiar uno mismo como imperativo de la renovación perpetua al hilo de los cambios tecnológicos y de las exigencias de la competencia, configurar una "a-social-

sociabilidad" como sucedáneo de lo social y efecto de su abolición - de la indiscutibilidad de las opciones políticas disueltas en el "pensamiento único", de la involución hacia las coloraturas "psi" de la vida personal en detrimento de la vida colectiva -, es el proyecto de este nuevo orden postdisciplinario, así en el trabajo como en el tiempo de la vida (Ibíd.: 176-209).

Será Centi, sin embargo, quien extraerá las conclusiones más radicales, en lo que respecta a la gestión de la fuerza de trabajo, de estas trayectorias teóricas convergentes, aunque su inspirador explícito es Gaudemar. En su opinión, no existe nada parecido a uno o a varios mercados de trabajo, sino técnicas de movilización, estrategias de empleadores y empleados, desiguales en la situación de partida, no situadas en el mismo plano. La movilización, además, no se limita a los horarios de la fábrica y de la oficina, y en el encuentro de estos dos mundos se utilizan tanto los índices formales como los informales, las cualificaciones y las "redes" (Requena, 1990, 1991). El análisis, en consecuencia, debe desplazarse desde la oferta y la demanda hacia los procesos, las técnicas de movilización involucradas, el encuentro desigual entre asalariados y empresarios. El salario, por último, se convertirá en "el precio de la movilización, el precio resultante de los modos de identificación, de actualización y de integración del trabajador, en el precio de la transformación del sujeto en fuerza de trabajo" (Centi, 1988: 54), y no en el resultado del funcionamiento de unas leyes de la oferta

y de la demanda en las que las excepciones son más numerosas que la norma - se prefiere, en general, a hombres que a mujeres, a blancos que a gente de color, a ocupados que a parados, a igualdad de productividades, y pese a que cobran menores salarios se discrimina positivamente a los asalariados cuya mujer no trabaja, etc. -.

LA CONSTRUCCIÓN SOCIAL DEL MERCADO

Por último, si Centi niega la posibilidad misma de que exista algo así como "un mercado de trabajo", incluso considerando la excepcionalidad de la mercancía involucrada, los teóricos de la "construcción social del mercado" mantendrán que el mercado, como mecanismo regulador de la oferta y de la demanda de trabajo, existe y tiene su propia eficacia. Ahora bien, el mercado no agota la realidad empírica ni en lo que respecta a la gestión del trabajo ni en lo que se refiere a la actividad económica global, combinándose y entrecruzándose con otras formas de regulación no mercantiles (Bagnasco, 1988; Saglio, 1991; Ganne, 1991; Mingione, 1993). Existen, por supuesto, entre los teóricos de la construcción social del mercado diferencias conceptuales que no podemos afrontar aquí, pero que mencionaremos en capítulos posteriores. Por ello, en lo esencial, expondremos de momento la teorización de Bagnasco que da nombre a esta corriente, y esbozaremos al-

gunas precisiones conceptuales de Mingione, que utilizaré profusamente en discusiones posteriores.

Bagnasco mantendrá que en la frontera entre economía y sociedad pueden distinguirse, a grandes rasgos, cuatro mecanismos fundamentales en la regulación de la actividad económica, partiendo del ya clásico modelo de Polanyi: la "reciprocidad", el "mercado" o la "mano invisible", la "mano visible" de la "organización" y el "intercambio político" (Bagnasco, 1985: 9-45; 1988: 32-42).

La reciprocidad es la forma típica de regulación de las sociedades primitivas. En ellas, las relaciones económicas no se diferencian de las más genéricas relaciones sociales. Son, por así decirlo, internas a estas últimas, tal como es visible en los contextos en los que perdura, en general ámbitos reducidos y con estructuras de necesidades limitadas y bien conocidas: en la familia, en las relaciones vecinales o amistosas, en ciertas formas de relación comunitarias. Polanyi, de hecho, no hablará de "mecanismos de regulación", sino de formas de integración de la economía en la sociedad, de un continuo de formas de relación que no escindan la esfera social y la económica como ámbitos con lógica propia.

Cuando se pasa de realidades económicas locales a contextos más amplios, la asignación de la actividad regulada por la oferta y la demanda aparece como el más simple y eficaz mecanismo, el primer "ordenador" al servicio del hombre, como sugiriera Lange y recuerda Braudel. Desde el punto de vista

social, el mercado aparece como un mecanismo natural, un mecanismo automático y necesario, que nace en el seno de determinadas relaciones sociales de producción y que, al mismo tiempo, crea nuevos contextos para la acción social y para las relaciones sociales (Bagnasco, 1988: 33). Su éxito organizativo, en fin, deriva, según Bagnasco, del hecho de que los comportamientos individuales no implican referencia al régimen global que generan. Las acciones se combinan en resultados finales a través de un mecanismo no directamente controlado por los mismos actores.

La lógica del mercado conduce, no obstante, a la concentración del capital, y al desajuste entre una capacidad de oferta creciente - al menos, en cada ciclo, de las nuevas grandes producciones rentables - y una demanda insolvente, pero con capacidad de expresión política. El surgimiento de la gran empresa fordista de producción masiva - que por primera vez pone al alcance de amplias capas de población bienes de consumo antes privativos de las élites, pero que supone grandes y rígidas inversiones de capital -, requiere además la eliminación de incertidumbres en las distintas fases del proceso productivo y en el mercado de trabajo. La gran empresa incorporará, así, y regulará organizativamente funciones antes reguladas externamente, organizando una nueva secuencia productor - consumidor - productor, y estableciendo nuevas relaciones organizativas entre empresas. En el "nuevo Estado industrial", dirá Bagnasco, parafraseando a Galbraith y a Chandler, "la mano invisible del mercado deja espacio a

la mano visible de la organización" (Ibíd.: 33). A este mecanismo regulador de la actividad económica global, corresponderá en el ámbito laboral, como hemos visto, el de la regulación institucional colectiva, un mecanismo que vincula - en la confrontación, pero también en la búsqueda de acuerdos - a actores organizados, aunque desiguales, en la defensa de sus intereses. Por supuesto, el proceso típico de este tipo de regulación de la actividad laboral es la "negociación colectiva", aunque no se trata del único.

Por último, con la expansión de la gran empresa aumentan y, sobre todo, se sistematizan las intervenciones políticas de regulación de la economía, al tiempo que los sistemas de Estado del Bienestar crean compensaciones a los fallos sociales del mercado y a la dureza e irregularidad del mercado de trabajo. Independientemente de la variabilidad de los acuerdos institucionales - en relación con el nivel de desarrollo, y las diferencias en la estructura social y en las tradiciones políticas de las distintas áreas económicas - puede afirmarse, según Bagnasco, que dichas intervenciones se basan en un "intercambio político" conforme al cual se tutelan intereses de grupo y se mantienen identidades y lealtades políticas. Como sugiere Pizzorno - el acuñador del concepto de "intercambio político" -, este término es preferible al de "regulación política" porque elude el carácter puramente instrumental de la política - es decir, sin referencia a valores y proyectos colectivos -, y subraya en cambio el carácter contractual que asume la intervención política en las socie-

dades de tipo democrático, independientemente de la forma específica del "intercambio". Cuando dicho intercambio implica, en efecto, una mayor autonomía de la decisión política respecto de los intereses representados puede hablarse, así, de "arbitrismo"; cuando hay dependencia en la decisión de numerosos intereses fragmentados, puede hablarse de "pluralismo"; cuando predominan los grupos de intereses organizados, de "corporatismo"; en fin, cuando las decisiones se adoptan de forma "clientelar" puede hablarse de una forma patológica de intercambio político (Pizzorno, 1991: 381-407).

Bagnasco sostendrá que, desde el punto de vista de los mecanismos de regulación, el proceso de concentración industrial coincide con la erosión de las funciones reguladoras del mercado, y su combinación creciente con la organización y con el intercambio político: la mercantilización de la política en paralelo con la parcial despolitización de la economía. Sin embargo, a raíz del ciclo de declive que se inicia con la crisis, aparecen progresivamente síntomas claros de fragilidad en los mecanismos de regulación basados en la organización y en el intercambio político: sobrecarga de las demandas, revolución de las expectativas, burocratización y profesionalismo, como se han encargado de subrayar los críticos de derecha y de izquierda del Estado del Bienestar. En referencia a las grandes organizaciones productivas, la rigidez burocrática de la integración vertical, y la pérdida de motivación de los actores económicos desata conflictos e influye en la eficiencia y en la rentabilidad de dicho modelo

(Toffler, 1985). La politización de los conflictos económicos y la crisis fiscal, a su vez, plantean los dilemas de forma directamente política. Así, un modo de reducir la complejidad y la transparencia en las elecciones políticas es "volver a los principios", es decir: recuperar el "mercado" como ámbito autónomo y automático de regulación económica y social; y devolver a la familia y a la comunidad responsabilidades transferidas anteriormente al Estado, políticas de "autoayuda severa" que movilicen los adormecidos recursos recíprocos y comunitarios (Bagnasco, 1988: 35).

Parece evidente, por otra parte, que este es el significado más inmediato de las políticas de desregulación o de "desbroce" practicadas en los países desarrollados durante los 80, y que a su vez estas políticas están vinculadas a cambios en los mercados (menos estables), en el gusto (más desmasificado), en la tecnología (más flexible), coincidentes con la crisis general del fordismo (Toffler, 1982; Sabel y Piore, 1990). En una primera lectura, en consecuencia, las políticas de desregulación parecen abogar por una solución que pasa por proteger los intereses dominantes, las viejas formas de organización social de la producción, actuando sobre las formas de regulación más flexibles y con menor capacidad de resistencia. Esta interpretación, sin embargo, ignoraría los elementos de novedad expresados en las nuevas formas de organización flexible y en la dinámica exitosa de las pequeñas empresas, con un uso abundante de trabajo informal, según Bagnasco.

Aunque más tarde examinaremos con detalle esos elementos de novedad y su futuro, quisiera ahora, no obstante, considerar las consecuencias de esta conceptualización de la actividad económica y laboral según la teoría de la multiregulación. Como señala Prieto en su escueto resumen de esta escuela:

"Teniendo en cuenta todo lo dicho, la aplicación de la teoría de la multiregulación a la actividad laboral vendrá a decir lo siguiente: la actividad laboral, como cualquier tipo de actividad económica, se halla regulada por cuatro mecanismos básicos: reciprocidad, mercado, organización e intercambio político. Todos ellos actúan permanentemente y lo hacen de un modo articulado. En esta articulación unas veces tendrán más peso unos mecanismos y otras otros, dando lugar a configuraciones diversas en el funcionamiento concreto de la actividad laboral. No podrá hablarse de mercados institucionalizados o mercados internos o mercados del tipo que sea, sino de formas concretas de regulación en las que, además del mercado, inciden otros mecanismos reguladores y que es posible que lo hagan con tanta fuerza que el mecanismo de regulación mercantil sea un componente con un peso muy reducido" (Prieto, 1989: 190).

Si el mercado está sujeto a (e influye en) otras formas de regulación, además, podemos deducir tres nuevas ideas-fuerza, ricas en sugerencias. La primera es que los diversos sistemas socioeconómicos pueden interpretarse como combinaciones particulares de estos cuatro mecanismos, línea que con

matizaciones conceptuales explotará Mingione (1993: 329-420). La segunda es que por fuerza de trabajo no puede entenderse un conglomerado atomístico de individuos, como sugieren los teóricos neoclásicos. No hay "individuos-fuerza-de-trabajo" aislados los unos respecto de los otros. Existe, por el contrario, una fuerza de trabajo potencial individualizada, articulada en estructuras recíprocas (la familia), organizativas (los grupos de interés asociativo) y políticas (el Estado). El mercado, en consecuencia, interactúa con el resto de formas de regulación, conformando modos de articulación singulares que dependen de una historia y de unas tradiciones particulares. En tercer lugar, por tanto, la actividad económica y laboral de un espacio concreto no resulta de la combinación abstracta de las diversas formas de regulación. Es una consecuencia de actores, estrategias, relaciones de poder y líneas de fuerza conforme a las que los intervinientes, a través de sus luchas, modifican constantemente la situación y, en consecuencia, se modifican a sí mismos y alteran las relaciones que mantienen entre ellos. La actividad económica y laboral es, por tanto, una realidad histórica, socialmente construida, constantemente recreada y móvil incluso cuando predominan las presiones competitivas de mercado. Por ello, dirá Bagnasco, no basta con estudiar el mercado de trabajo, en el sentido convencional, como una realidad exclusivamente económica:

"El punto de vista de la sociedad requiere por tanto una investigación compleja y de amplio radio, que haga emer-

ger a los diversos actores y grupos sociales, que esté en condiciones de tematizar las tensiones y las transformaciones culturales, y que haga sitio a la expresión política de los intereses y de la identidad" (Bagnasco, 1991: 173).

Este será también el punto de partida de la investigación de Mingione, igualmente nutrida en la crítica de Polanyi al paradigma de mercado y, con distancia, la más completa y omnicomprendensiva interpretación del significado de la informalidad en las sociedades contemporáneas (Mingione, 1993). Su modelo interpretativo, sin embargo, es demasiado complejo - e infortunadamente, desconocido por mí en las fases anteriores de esta investigación -, de modo que de momento me limitaré a introducir algunos conceptos básicos de su argumentación, que expondré con más detalle en epígrafes posteriores.

Como Polanyi, Mingione mantendrá que pueden distinguirse tres formas básicas de organización de la actividad económica: la reciprocidad, la redistribución y el intercambio de mercado. Sin embargo, también como Polanyi, Mingione sostiene que el mercado no es un factor de organización de la vida social, sino de desorganización, de destrucción de toda forma de organización de la sociabilidad. Ahora bien, si un sistema basado exclusivamente en el individualismo y en la competencia - en el mercado autorregulado - es incompatible con cualquier forma de relación social y, en último término, significaría el fin de la sociedad, la interacción en el mercado sólo puede sostenerse y expandirse a través de la integración

de éste en otros sistemas de organización social. En realidad, según Mingione, hay únicamente dos tipos puros de factores socioorganizativos, la reciprocidad y la redistribución, mientras que el intercambio de mercado "sólo tiene sentido como concepto si se parte de que opera libremente en relación con cualquier forma de imperativo socioorganizativo" (Ibíd.: 36). Mingione denominará "inserción social del mercado" a la combinación de las tensiones y conductas propias del mercado competitivo con los factores y conductas de los tipos comunitario / recíproco y asociativo / redistributivo, según condiciones históricamente establecidas de organización social (Ibíd.: 37). Sólo la inserción de las presiones competitivas de una interacción de mercado generalizada en los complejos agregados de reciprocidad y redistribución permite la acomodación de su crecientemente defectuoso funcionamiento, y su incapacidad para generar un orden socioorganizativo propio. Mingione definirá, además, como "complejos de socialización" las formas concretas que adoptan las distintas combinaciones sociales de intercambio de mercado y de factores asociativos y recíprocos en las diferentes organizaciones sociales (Ibíd.: 40).

El núcleo de su argumentación se resume, pues, en la siguiente cita:

"... en todas aquellas sociedades en las que una parte importante y creciente de la producción no se destina al consumo directo por los productores, y en las que la distribución tiene lugar dentro de relaciones de intercambio, se

plantea el problema de la regulación de estas últimas por un complejo de socialización específico, una combinación de factores asociativos y recíprocos. Esta regulación complexiva y contradictoria es la que define en sus términos adecuados la cuestión de la inserción social (del mercado) en las diferentes sociedades industriales" (Ibíd.: 41).

Mingione distinguirá cinco grandes modelos macrosociales - cuatro, en realidad, si descontamos un modelo "socialista" hoy colapsado -, resultado de distintas combinaciones de las presiones competitivas de mercado y de la adaptación peculiar de factores recíprocos y asociativos a dichas presiones: el modelo postfordiano de las sociedades avanzadas; el modelo japonés o de la Tercera Italia; y dos modelos de subdesarrollo, caracterizado el primero por las adaptaciones recíprocas a la penetración del mercado, y el segundo por la simple desintegración social ante el colapso de la reciprocidad y el muy insuficiente desarrollo de los agregados asociativos (Ibíd.: 355-359).

El concepto de mercado acaba por desempeñar, así, el "papel dual de **organizador y organizado**" (Ibíd.: 63). Por supuesto, el mercado es, como sugirieron Weber y Braudel, "un poderoso instrumento de cálculo económico al estandarizar las relaciones precio-coste y permitir una contabilidad económica racional; pero contabilizar no es sinónimo de organizar" (Ibíd.: 36). En consecuencia, "ninguna de las soluciones que aceptan la idea de la autorregulación de mercado pueden esquivar la necesidad de conceptualizar la regulación por

factores exógenos" (Ibíd: 36). El aspecto decisivo es, en definitiva, si el factor considerado clave en las sociedades llamadas de "libre mercado", puede ser definido como una realidad autónoma sometida a su organización por factores externos; si en realidad, en fin, los sistemas de intercambio de mercado no están, a su vez, profundamente socializados.

Los estudios sobre los procesos de informalización han puesto de manifiesto, efectivamente, la estrecha vinculación entre crecimiento industrial y desarrollo económico, por una parte, y determinados factores socioorganizativos, por otra. A raíz de la atención prestada a la informalidad, más recientemente, se pusieron de relieve además algunos elementos de esta relación, oculta hasta entonces, a través del análisis de nuevas actividades empresariales - basadas en vínculos étnicos o locales, en el autoabastecimiento, en saberes vinculados a la práctica de ciertas formas de agricultura, etc. -, o de las exitosas variantes de un capitalismo apoyado en factores comunitarios. Muchas de estas variantes económicas han sido configuradas históricamente por mecanismos sociales, políticos y culturales, que han limitado el papel y el alcance del "mercado", pero que, de esta manera, paradójicamente han fomentado la flexibilidad y la capacidad de la economía local para la innovación.

Los teóricos de la "construcción social del mercado", por discutibles que sean algunas de sus generalizaciones, han contribuido así decisivamente a cuestionar la autonomía de la actividad económica respecto de las formas de organización

social - simplemente hay diversas formas de combinar la competencia y la eficacia económica con las pautas socioorganizativas, en beneficio de unos grupos sociales o de otros -, y la autonomía de "individuos" heroicos y ahistóricos erguidos sobre las determinaciones sociales. En lo que se refiere al "mercado de trabajo", igualmente, Mingione asume las observaciones de Polanyi sobre el carácter "ficticio" del trabajo como mercancía y la inviabilidad histórica y social de un mercado de trabajo carente de regulación:

"Si en una densa y compleja trama de regulaciones sociales el mercado de trabajo no existiría. Estas regulaciones han conseguido excluir del mercado a un gran número de trabajadores potenciales y controlar el aflujo de los trabajadores al mercado por varios medios diferentes según el momento y los lugares. En otras palabras, el mercado de trabajo funciona sólo con la condición necesaria de que los factores e instituciones sociales impidan a un número considerable de trabajadores potencialmente activos ofrecer su trabajo en el mercado" (Ibíd.: 152).

No es, por tanto, extraño que, como señalara Polanyi, tan pronto como empezara a conformarse, como institución social, un mercado de trabajo, surgieran formas de autoprotección de la sociedad frente a sus consecuencias. A su vez, esta reacción social generalizada se tradujo en "un conjunto de nichos de protección social generalizada y suscitó transformaciones que generaron un orden social más complejo y heterogéneo" (Ibíd.: 153). La institucionalización de los mercados de tra-

bajo, las estrategias protectoras de los sindicatos, y la exclusión de amplios grupos sociales de la posibilidad de ofertar su fuerza de trabajo ha tenido, así, dos consecuencias fundamentales. La primera es la transferencia a los países subdesarrollados de los efectos devastadores derivados de la constitución de mercados de trabajo institucionalizados. La segunda consiste en "el socavamiento del potencial de homogeneización social que se atribuía en teoría a una interacción de mercado que en realidad no puede existir" (Ibíd). La heterogeneidad de las condiciones sociales, no obstante, no se debe sólo a la segmentación del mercado de trabajo o al mantenimiento de una parte sustancial de la población en la inactividad, sino a la persistencia de actividades por cuenta propia y a la constante recreación de la producción a pequeña escala, y de diversos tipos de mecanismos de subsistencia basados en estructuras recíprocas y en la solidaridad.

No quiere decirse con esto que el funcionamiento de los mercados de trabajo regulados e institucionalizados sea justo o que se ejerza en un sentido igualitario. La segmentación del mercado de trabajo cumple funciones tanto autorepresivas como opresivas. La protección de unos grupos desplaza las tensiones y las consecuencias negativas sobre otros grupos sociales u otras áreas económicas, que resultan duramente penalizados. A su vez, estos grupos o regiones disponen de diversas capacidades sociales de reacción y de resistencia. Los procesos regulativos se verifican, además, a escala global. Lo que está en juego, en consecuencia, es la continuidad

de los procesos de regulación en los países centrales y la destrucción de los nichos socioeconómicos protectores en la periferia, un proceso profundamente interconectado, pero con límites definidos sin graves quiebras sociales (George, 1993; Fernández Durán, 1994; Estevan, 1994). En muchos sentidos, y en el corto plazo, la desestructuración del Cuarto Mundo rebotará sobre las parcialmente estructuradas sociedades avanzadas.

ABRIR CAPÍTULO 3.- 3.7.

